

ANALISIS PENERAPAN *METODE COLLABORATION, EXCELLENT, RESPECT, INTEGRITY, DAN ACCOUNTABILITY* DALAM MENGEMBANGKAN PRODUK-PRODUK DI BAITUL MAAL WAT TAMWIL

(Studi Pada BMT Assyafi'iyah Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu)



Skripsi

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam

Disusun Oleh :

Nama : Dini Apriantin

NPM : 1451020038

Jurusan : Perbankan Syariah

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

RADEN INTAN LAMPUNG

1440 H / 2018 M

ANALISIS PENERAPAN *METODE COLLABORATION, EXCELLENT, RESPECT, INTEGRITY, DAN ACCOUNTABILITY* DALAM MENGEMBANGKAN PRODUK-PRODUK DI BAITUL MAAL WAT TAMWIL

(Studi Pada BMT Assyafi'iyah Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu)

Skripsi

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam

Disusun Oleh :

Nama : Dini Apriantini

NPM : 1451020038

Jurusan : Perbankan Syariah

Pembimbing I : Budimansyah, S.TH.I., M.Kom.I

Pembimbing II : Fatih Fuadi, M.S.I.

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

RADEN INTAN LAMPUNG

1440 H / 2018 M

ABSTRAK

ANALISIS PENERAPAN METODE *COLLABORATION, EXCELLENT, RESPECT, INTEGRITY, DAN ACCOUNTABILITY* DALAM MENGEMBANGKAN PRODUK-PRODUK DI BAITUL MAAL WATTAMWIL (Studi Pada BMT Assyafi'iyah Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu)

Baitul Maal lembaga keuangan syariah yang didirikan dengan tujuan mempromosikan dan mengembangkan prinsip-prinsip Islam yang di lembaga keuangan syariah. Adapun pembiayaan yang terdapat didalam baitul maal wattamwil yaitu pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* sangat membantu anggota menengah kebawah yang membutuhkan pembiayaan tersebut. Didalam baitul maal wattamwil terdapat metode CERIA, yaitu metode yang bersifat transparan dan keanggotaannya bersifat sukarela dan terbuka, dan mengedepankan nilai-nilai kejujuran. Berdasarkan data yang diperoleh dilapangan pembiayaan *murabahah* mengalami peningkatan dari tahun 2016-2017.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana sistem penerapan metode CERIA pada pembiayaan *murabahah* dilembaga keuangan syariah pada baitul maal wattamwil Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu? Dan bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk *murabahah* di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu?

Untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu. Untuk mengetahui metode CERIA guna meningkatkan kesejahteraan anggotanya pada BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Dengan objek penelitian pada BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu. Data yang diperoleh dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Populasi yang digunakan oleh peneliti yaitu berjumlah 156 anggota, sedang kan sampel yang peneliti ambil yaitu 61 anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu.

Berdasarkan hasil penelitian yang dapat disimpulkan, BMT Assyafi'iyah Setelah menerapkan metode CERIA telah mengalami peningkatan pada pembiayaan *murabahah* pada tahun 2016-2017. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT Assyafi'iyah sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam.

Kata Kunci: *Baitul Mal Wattamwil, Pembiayaan Murabahah, dan Metode CERIA*

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Letkol. H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung 35131 Telp/Faks. (0721)704030

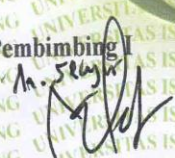
PERSETUJUAN


Judul Skripsi : **“Analisis Penerapan Metode Collaboration, Excellent, Respect, Integrity, Dan Accountability Dalam Mengembangkan Produk-Produk Di Baitul Maal Wat Tamwil (Studi Pada BMT Assyafiiyah Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu)”**

Nama : **Dini Apriantini**
 NPM : **1451020038**
 Jurusan : **Perbankan Syariah**
 Fakultas : **Ekonomi Dan Bisnis Islam**


MENYETUJUI

Untuk dimunaqasahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqasah
 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
 Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung

Pembimbing I : 
Budimansyah, S.Th.I., M.Kom.
 NIP. 197707252002121001

Pembimbing II : 
Fatih Fuadi, M.S.I.
 NIP. 198512192015031006

Mengetahui,
 Ketua Jurusan Perbankan Syariah


Ahmad Habibi, S.E., ME.
 NIP. 19790542003121003



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Letkol. H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung 35131 Telp/Faks. (0721) 704030

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **"Analisis Penerapan Metode Collaboration, Excellent, Respect, Integrity, Dan Accountabilty Dalam Mengembangkan Produk-Produk Di Baitul Maal Wat Tamwil (Studi Pada Bmt Assyafii'iyah Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu)"** disusun Oleh: **Dini Apriantini, NPM: 1451020**, Jurusan: **Perbankan Syariah**, telah diujikan dalam sidang munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: **Jumat, 28 Desember 2018**.

TIM MUNAQASAH

Ketua : Drs. H. Nasruddin, M.Ag

Sekretaris : Dedi Satriawan, M. Pd

Penguji I : Dr. Hj. Heni Noviarita. SE. M.Si

Penguji II : Budimansyah, S.Th.I., M.Kom.I

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Moh. Bahrudin, M.Ag
NIP. 195808241989031003

MOTTO

شَفَعَةٌ وَلَا خُلَّةٌ وَلَا فِيهِ بَيْعٌ لَا يَوْمُ يَأْتِي أَنْ قَبْلَ مَنْ رَزَقْنَاكُمْ مِمَّا أَنْفَقُوا ءَامَنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا
الظَّالِمُونَ هُمْ وَالْكَافِرُونَ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, belanjakanlah (di jalan Allah) sebagian dari rezki yang Telah kami berikan kepadamusebelum dating hari yang pada hari itu tidak ada lagi jual beli dan tidak ada lagi syafa'at. dan orang-orang kafir Itulah orang-orang yang zalim.*

(Q.S. Al Baqarah: 254)¹

¹Departemen Agama RI, *Al-Hikmah Al Qur'an dan Terjemahannya* (Penerbit Diponegoro Bandung,2010)hlm.42

PERSEMBAHAN

Tiada kata yang paling indah yang dapat penulis ucapkan kecuali ucapan Alhamdulillah karena berkat rahmat-Nya penulis mampu menyelesaikan tugas akhir perkuliahan ini. Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran alloh SWT sehingga penulis persembahkan skripsi ini untuk:

1. Kedua orang tua ku tercinta ayahanda Mustadin dan ibunda Darsini yang telah mendoakan, membesarkan, mendidik, membimbing, mengarahkan dan memberikan dukungan serta semangat kepada saya. Persembahan ini tidaklah sebanding dengan pengorbanan, peluh keringat serta doa yang senantiasa diberikan kalian kepadaku, doaku semoga kalian selalu sehat, selalu dalam lindungan dan ridho Alloh SWT serta selalu dilimpahi kebahagiaan dunia dan akhirat.
2. Adik kandungku tercinta Khusnul Nur Azizah yang senantiasa memberikan dukungan, memberikan perhatiannya dan senantiasa memberikan doa. Doaku semoga engkau selalu dalam lindungan dan ridho alloh SWT.
3. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung
Fakultas Ekonomi dan Bisnis islam jurusan Perbankan Syariah

RIWAYAT HIDUP

Dini Apriantin dilahirkan di Pringsewu 06 April 1997, anak pertama dari dua bersaudara yang dilahirkan dari pasangan Bapak Mustadin dan Ibu Darsini. Menempuh pendidikan Taman Kanak-Kanak (TK) Aisyiah Pringkumpul, Sekolah Dasar (SD) Negeri 1 Karangsari, melanjutkan jenjang Sekolah Menengah Pertama (SMP) PGRI 1 Pagelaran lulus pada tahun 2011, kemudian melanjutkan ke jenjang Madrasah Aliyah (MA) Negeri 1 Pringsewu dan lulus pada tahun 2014 kemudian menempuh pendidikan tingkat perguruan tinggi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis islam jurusan Perbankan Syariah UIN Raden Intan Lampung.

Selama menjadi siswa aktif dalam Organisasi Siswa Intra Sekolah (OSIS) dan aktif dalam kegiatan kepramukaan. Penulis melaksanakan KKN didesa Pandan Sari Kec. Sukoharjo, Kab. Pringsewu..

Bandar Lampung, Oktober 2018
Yang membuat

Dini Apriantin

KATA PENGANTAR

Tiada kata paling indah penulis ucapkan kecuali ucapan Alhamdulillah yang telah melimpahkan ridho, rahmat serta hidayah-Nya. Sholawat teriring salam tak lupa penulis panjatkan kepada junjungan kita nabi besar Muhammad SAW sehingga terselesaikannya skripsi yang berjudul Analisis Penerapan *Metode Collaboration, Excellent, Respect, Integrity, Dan Accountabilty* Dalam Mengembangkan Produk-Produk Di Baitul Maal Wat Tamwil (Studi Pada Bmt Assyafi'iyah kecamatan sukoharjo kabupaten pringsewu Penulis menyadari bahwa tanpa arahan dan bimbingan serta bantuan dari berbagai pihak skripsi ini tidak dapat terselesaikan maka dari itu penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr.Moh Bahrudin, M.A., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Ahmad Habibie, S.E., M.E dan Muhammad Kuriawan, M.E.Sy Selaku Ketua dan Sekertaris jurusan Perbankan Syariah yang senantiasa sabar dalam memberikan arahan serta memotivasi dalam meyelesaikan skripsi ini.
3. Budimansyah,S.TH.I., M,Kom.I dan Fatih Fuadi, M.S.I selaku Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah memberikan arahan serta membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan ilmu serta pengetahuan kepada penulis selama di bangku perkuliahan.
5. Sahabat dan saudaraku Novitasari S.Pd, Gita Angelia Putri S.Kep, Annisa Maghda Elsara Dan teman-teman Sarjana Muda atas canda tawanya, kebersamaannya, terimakasih telah memberikan dukungan, memberikan motivasi, memberikan semangat, masukan kritik, saran,

bantuan serta telah mencurahkan kasih serta sayangnya kepadaku. Doaku semoga selalu sehat, bahagia dan selalu dalam lindungan serta ridho Alloh SWT.

6. Teman-teman Fakultas Ekonomi dan Bisnis islam jurusan Perbankan Syariah angkatan 2014 terkhusus teman-temanku, sahabatku, saudaraku Perbankan Syariah B 2014 yang telah memberikan motivasi bantuan serta kebersamaannya selama ini. Semoga selalu dalam lindungan dan ridho Alloh SWT.
7. Kepada bapak Sugeng Riyadi S.Kom selaku pimpinan cabang serta seluruh staff marketing dan karyawan BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu yang telah dengan hati memberikan izin kepada penulis dan membantu dalam penyelesaian riset dan penelitian di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu.
8. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini mendapat balasan yang setimpal dari Alloh SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun. Penulis berharap skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua. Aamiin.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh.

Bandar Lampung, Oktober 2018

Dini Apriantin
NPM. 1451020038

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	4
C. Latar Belakang Masalah	5
D. Batasan Masalah	9
E. Rumusan Masalah	9
F. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	9
G. Manfaat Penelitian	10
H. Metode Penelitian	11
BAB II. LANDASAN TEORI	
A. Konsep Dasar Tentang Metode Ceria	18
1. Metode Collaboration, Excellent, Respect, Integrity Dan Accountability	18
a. Metode	19
b. Collaboration	19
c. Excellent	21
d. Respect	23
e. Integrity	25
f. Accountability	26
B. Lembaga Keuangan Syariah	27
C. Produk-Produk	31
1. Pembiayaan Bagi Hasil	32
a. <i>Mudharabah</i>	32
b. <i>Musyarakah</i>	34
2. Pembiayaan Jual Beli	36
a. <i>Murabahah</i>	37
b. <i>Ba'i Assalam</i>	41
c. <i>Ba'i Istishna</i>	46

D. Baitul Mal Wat Tamwil	48
1. Ciri-ciri Baitul Maal Wat Tamwil.....	48
2. Fungsi Baitul Maal Wat Tamwil.....	49
3. Prinsip Baitul Maal Wat Tamwil	49
4. Prinsip Analisa Pembiayaan Pada Baitul Maal Wat Tamwil	50
5. Kendala Dan Hambatan Yang Dihadapi Oleh Baitul Maal Wat Tamwil	51
E. Tinjauan Pustaka.....	52
F. Kerangka Pemikiran	54

BAB III PENYAJIAN DATA PENELITIAN

A. Profil Dan Gambaran Umum BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu.....	56
B. Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu	58
C. Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu.....	59

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Metode CERIA Pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> di BMT Assyafi'iyah Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu.....	75
B. Strategi Pemasaran Pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> di BMT Assyafi'iyah Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu.....	78

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	83
B. Saran	84

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Sebelum penulis mengadakan pembahasan lebih lanjut tentang skripsi ini terlebih dahulu penulis akan menjelaskan pengertian judul. Sebab judul merupakan kerangka dalam bertindak, apalagi dalam suatu penelitian ilmiah. Hal ini untuk menghindari penafsiran yang berbeda dikalangan pembaca. Maka perlu adanya suatu penjelasan dengan memberi istilah yang terkandung di dalam judul skripsi ini. Penelitian yang akan penulis lakukan ini berjudul “ Analisis Penerapan Metode Collaboration, Excellent, Respect , Integrity , Dan Accountabilty Dalam Mengembangkan Produk-Produk Di Lembaga Keuangan Syariah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (Studi Pada Bmt Assafi'iyah Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu) ‘’.

Untuk itu penulis akan menjelaskan beberapa istilah dalam judul skripsi sebagai berikut :

1. Metode

Merupakan Metode berasal dari Bahasa Yunani *methodos* yang berarti cara atau jalan yang ditempuh. Sehubungan dengan upaya ilmu, maka, metode menyangkut masalah cara kerja untuk dapat memahami objek yang menjadi sasaran ilmu yang bersangkutan. Fungsi metode

berarti sebagai alat untuk mencapai tujuan, atau bagaimana cara melakukan atau membuat sesuatu².

2. Ceria

Adapun pengertian Ceria (Collaboration, Excellent, Respect, Integrity, Dan Accountabilty) adalah kerjasama antara karyawan dengan anggota bekerja dengan antusias, ikhlas memberi pelayanan terbaik menuju prestasi dan hormat, peduli, ramah terhadap anggota serta mengedepankan nilai-nilai kejujuran, pelayanan dan tata kelola organisasi terbaik bekerja dengan antusias penuh tanggung jawab dalam bersikap dan melayani³.

3. Baitul Maal Waat Tamwil atau BMT

Merupakan kependekan dari kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Maal wa Tamwil, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi, yaitu: Baitut tamwil (rumah pengembangan harta), yang bertugas melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. Baitul maal (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.⁴

4. Lembaga Keuangan

²Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009). h. 17

³Profil BMT Assyafii'iyah / Buku Tahunan / Buku Panduan

⁴Fitra Ananda, *Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari Bmt At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang*, Universitas Diponegoro Semarang (2011), h.31

Lembaga keuangan dalam dunia keuangan bertindak selaku lembaga yang menyediakan jasa keuangan bagi nasabahnya, di mana pada umumnya lembaga ini diatur oleh regulasi keuangan dari pemerintah. Bentuk umum dari lembaga keuangan ini adalah termasuk perbankan, *building society* (sejenis koperasi di Inggris), Credit Union, pialang saham, aset manajemen, modal ventura, koperasi, asuransi, dana pensiun, dan bisnis serupa lainnya.

Di Indonesia lembaga keuangan ini dibagi kedalam 2 kelompok yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank (asuransi, pegadaian, dana pensiun, reksa dana, dan bursa efek).

5. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada intinya berarti I Believe, I Trust. 'saya percaya' atau 'saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (trust), berarti lembaga pembiayaan selaku shohibul mal menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar dan adil, harus disertai dengan ikatan dan syarat syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak⁵, sebagaimana firman Allah dalam Surat An-Nisaa (4:29)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

⁵ Prof.Dr.H. Veitzhal Rivai, M.B.A , Andria Permata Veitzhal. B.Acct., M.B.A ,Islamic Financial Management (STAI Metro,2010).Hal.2

artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

6. Pengerian Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli atas suatu barang, dengan harga barang yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperoleh.⁶

B. Alasan Memilih Judul

Alasan penulis memilih judul dalam penelitian ini, adalah sebagai berikut:

1. Secara Objektif.

- a. Suatu analisa mengenai pelayanan prima kepada anggota dengan secara efektif . Dalam penelitian ini penulis memilih analisis penerapan metode CERIA dalam mengembangkan produk-produk yang ada di BMT Assafi'iyah dalam meningkatkan pelayanan dengan suasana hati gembira, ikhlas ,semangat dan antusias .
- b. Penerapan metode CERIA Pada Bmt Assafi'iyah Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu menarik untuk diteliti karna pada BMT tersebut menerapkan metode yang sangat transparan dan keanggotanya bersifat sukarela dan terbuka. mengedepankan nilai nilai kejujuran dengan pelayanan dan tata kelola organisasi terbaik. Dan menjadi koprasi simpan pinjam dengan pembiayaan syari'ah yang sehat, kuat,

⁶*Ibid*,h.146

bermanfaat , dan bersifat islami. Yang mendorong penulis untuk mengadakan penelitian adalah apakah penerapan metode CERIA sudah berkembang dengan sangat baik dan signifikan di setiap tahunnya

2. Secara Subjektif

- a. Permasalahan dalam judul penelitian ini relevan dengan bidang keilmuan yang penulis tekuni di Fakultas Ekonomi Bisnis Islam
- b. Adanya referensi yang mendukung sehingga dapat mempermudah penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.

C. Latar Belakang Masalah

Lembaga Keuangan sangat diperlukan dalam perekonomian modern karena fungsinya sebagai mediator antara kelompok masyarakat yang kelebihan dana dan kelompok masyarakat yang memerlukan dana.

Saat ini lembaga keuangan memiliki peran yang sangat penting. Semua kegiatan ekonomi hampir tidak mungkin terhindar dari peran lembaga keuangan. Lembaga keuangan merupakan salah satu faktor pendorong pertumbuhan ekonomi suatu Negara. Pembangunan Nasional bagi bangsa Indonesia bertujuan menciptakan kesejahteraan lahir batin bagi warga negara Indonesia, salah satu usaha tersebut berupa realisasi gerakan ekonomi rakyat dalam wujud koperasi. Koperasi, baik sebagai gerakan ekonomi rakyat maupun badan usaha berperan serta untuk mewujudkan masyarakat adil makmur.

Lembaga keuangan syariah didirikan dengan tujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan prinsip-prinsip Islam, syariah dan

tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis yang terkait. Prinsip utama yang diikuti oleh lembaga keuangan Islam itu adalah larangan riba dalam berbagai bentuk transaksi, melakukan kegiatan usaha dan perdagangan berdasarkan perolehan keuntungan yang sah dan memberikan zakat. Baitul Maal Wattamwil (BMT) merupakan suatu lembaga keuangan bukan bank dengan sistem syariah (prinsip bagi hasil). Sedangkan bentuk badan usaha yang paling tepat untuk BMT adalah koperasi. Salah satu lembaga keuangan unit koperasi yaitu Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Assafiiyah Kec Sukoharjo yang bergerak di bidang pembiayaan, simpanan dan investasi sesuai dengan pola bagi hasil (syariah). KJKS BMT Assafiiyah Kec. Sukoharjo merupakan lembaga keuangan yang menawarkan prinsip syariah dengan sistem bagi hasil sebagai strategi unggulan dalam mendapatkan nasabah. Lembaga keuangan seperti KJKS BMT Assafiiyah Kec Sukoharjo ini harus selalu berorientasi kepada keinginan dan kebutuhan konsumen⁷

Untuk memenangkan persaingan, perusahaan harus mampu memberikan kepuasan kepada para pelanggannya, misalnya dengan memberikan produk jasa yang mutunya lebih baik, harganya lebih murah, penyerahan produk yang lambat bisa membuat pelanggan tidak puas walaupun tingkatan yang berbeda. Tingkat kepuasan pelanggan sangat tergantung pada mutu suatu produk, bisa berarti barang atau jasa.

⁷ Muhammad Dwi Ari S, Drs. Handoyo Djoko Waluyo, M.Si2 Sari Listyorini, S.Sos, M.A.B3 *Pengaruh Produk Tabungan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Pada Kjks Bmt Binna Ummat Sejahtera Kec. Lasem*, Universitas Diponegoro Semarang (2011), h.2

Perkembangan zaman telah begitu pesat, khususnya dalam persaingan usaha, karenanya perusahaan perlu menjaga kualitas produk dan jasa yang dihasilkannya. Kualitas dipandang sebagai salah satu alat untuk mencapai keunggulan kompetitif, karena kualitas merupakan salah satu faktor utama yang menentukan pemilihan produk dan jasa bagi konsumen. Tujuan dari organisasi bisnis adalah menghasilkan barang dan jasa yang dapat memuaskan konsumen, karena apabila konsumen merasa puas, keuntungan atau laba dari penjualan produk dan jasa perusahaan juga dapat dicapai berdasarkan target yang direncanakan. Begitu pula kepuasan konsumen akan tercapai apabila kualitas produk dan jasa yang diberikan sesuai dengan kebutuhannya.

Dengan demikian perusahaan tersebut memiliki peluang lebih besar untuk tumbuh dan berkembang dalam jangka panjang dibanding perusahaan lain yang hanya mengutamakan keuntungan semata tanpa menjaga dan mempertahankan kualitas produk dan jasa yang dihasilkannya.

Kualitas pelayanan yang diberikan perusahaan tentunya tidak hanya bertujuan untuk memberikan kepuasan semata. Sebagai seorang muslim dalam memberikan pelayanan haruslah berdasarkan pada nilai-nilai syariah guna mewujudkan nilai ketakwaan sekaligus membuktikan konsistensi keimanannya dalam rangka menjalankan misi syariat Islam.⁸ Tentunya hal tersebut dilakukan tidaklah hanya berorientasi pada komitmen materi semata,

⁸*Pengaruh Faktor-faktor Kualitas Jasa terhadap Kepuasan Nasabah di Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Tekun Karanggede Boyolali* Muhammad Tho'in Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta

namun sebagai bagian dari nilai ibadah. Islam mengajarkan umatnya untuk senantiasa berbuat ihsan (baik) kepada sesama manusia maupun terhadap makhluk ciptaan Allah yang lainnya. Dalam Alquran surah Al-Isra' ayat 7 Allah s.w.t. berfirman:

إِنْ أَحْسَنْتُمْ أَحْسَنْتُمْ لِأَنْفُسِكُمْ^ط وَإِنْ أَسَأْتُمْ فَلَهَا^ع فَإِذَا جَاءَ وَعْدُ الْآخِرَةِ لِيَسُئَرُوا^ط وُجُوهَكُمْ وَلِيَدْخُلُوا الْمَسْجِدَ كَمَا دَخَلُوهُ أَوَّلَ مَرَّةٍ وَلِيُتَبَرُوا مَا عَلَوْا تَتْبِيرًا ﴿٧﴾

Artinya: “Jika kamu berbuat baik (berarti) kamu berbuat baik bagi dirimu sendiri dan jika kamu berbuat jahat, maka (kejahatan) itu bagi dirimu sendiri, dan apabila datang saat hukuman bagi (kejahatan) yang kedua, (kami datangkan orang-orang lain) untuk menyuramkan muka-muka kamu dan mereka masuk ke dalam masjid, sebagaimana musuh-musuhmu memasukinya pada kali pertama dan untuk membinasakan sehabis-habisnya apa saja yang mereka kuasai” (QS.Al-Isra’: 7).⁹

Dari hal sederhana tersebut apabila tidak segera ditangani dapat mempengaruhi tingkat kepercayaan nasabah terhadap bank tersebut. Demikianlah kualitas jasa menjadi suatu item penting yang harus diperhatikan di dunia perbankan, tidak terkecuali yang terjadi di Baitul Mal wat Tamwil (BMT) Sukoharjo kabupaten Pringsewu. Sebagai sebuah lembaga Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) sekaligus sebagai lembaga intermediasiantara penghimpunan dan penyaluran dana dari dan untuk masyarakat, BMT Tekun memberikan pelayanan yang memuaskan kepada para nasabahnya sehingga keberadaannya bermanfaat bagi masyarakat. Kepuasan itu dapat tercapai apabila BMT Tekun memahami dengan seksama harapan para nasabah serta

⁹Departemen Agama Republic Indonesia *al quran dan terjemahannya* (Surabaya: karya agung, 2006) h.385

kebutuhan mereka, sehingga BMT Tekun dapat meningkatkan kepuasan nasabahnya yang dibuktikan dengan kualitas pelayanan yang prima.

Penulis akan melakukan penelitian dengan menganalisis metode CERIA pada BMT dalam mengembangkan produk-produknya yang ada dalam BMT tersebut. Dengan itu penulis tertarik untuk mengambil judul penelitian yaitu: “ Analisis Penerapan Metode Collaboration, Excellent, Respect , Integrity , Dan Accountabilty Dalam Mengembangkan Produk-Produk Di Lembaga Keuangan Syariah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (Studi Pada Bmt Assafi’iyah Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu) ”

D. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan dapat dipahami dengan jelas, maka peneliti harus memberikan batasan masalah. Masalah peneliti ini difokuskan pada produk murabahah pada lembaga keuangan syariah pada di BMT Assyafi’iyah Sukoharjo Pringsewu.

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Sistem Penerapan Metode Ceria dalam Mengembangkan Produk Murabahah Di Lembaga Keuangan Syariah Pada Baitul Maal Wat Tamwil Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu ?
2. Bagaimana Implementasi Kebijakan Metode Ceria Dalam Meningkatkan Kualitas Produk Murabahah Di Bmt Assafiiyah Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu ?

F. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. mengetahui seberapa efektifnya penerapan metode Ceria pada baitul maal wat tamwil dalam mengembangkan produk-produknya di lembaga keuangan syariah pada BMT Assafi'iyah Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu.
- b. Selain itu, diharapkan menjadi stimulus bagi penelitian selanjutnya sehingga proses pengkajian akan terus berlangsung dan akan terus berlangsung dan akan memperoleh hasil yang maksimal.

2. Kegunaan Penelitian

- a. untuk menyelidiki keadaan dari, alasan untuk, dan konsekuensi terhadap suatu set keadaan khusus. Keadaan tersebut bisa saja di kontrol melalui percobaan (eksperimen) ataupun berdasarkan observasi tanpa kontrol. Penelitian memegang peranan yang amat penting dalam memberikan fondasi terhadap tindak serta keputusan dalam segala aspek pembangunan
- b. Membantu penelitian dalam menggunakan sampel sehingga penelitian dapat bekerja efisien dengan hasil yang sesuai dengan obyek yang ingin diteliti.
- c. Membantu penelitian untuk membaca data yang telah terkumpul sehingga peneliti dapat mengambil keputusan yang tepat.

G. Manfaat Penelitian

Dalam Melakukan penelitian kita diharapkan juga mendapatkan manfaat yang dapat diambil, manfaat tersebut bisa bersifat teoritis dan bisa

juga bersifat praktis. Dalam penelitian yang bersifat kualitatif maka kemungkinan besar manfaat yang dapat diambil adalah manfaat teoritis namun karena terdapat observasi di dalamnya maka tidak menutup kemungkinan juga mampu mendapatkan manfaat yang praktis secara maksimal.

Adapun kegunaan penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat dalam mengembangkan pengguna teori hipotesis Sapir-Worf dan juga harapan dari penelitian yang saya buat ini mampu memberikan hasil yang bermanfaat bagi Dosen Mahasiswa Perbankan Syariah secara positif dan wawasan dalam penelitian ilmiah sebagai wujud dari disiplin ilmu yang di sudah dipelajari.

2. Manfaat Praktis

Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat dalam mendokumentasikan mengenai metode CERIA dalam mengembangkan produk-produknya.

H. Metode Penelitian

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis Kualitatif, yang dimaksud penelitian Kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat di capai

(diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari Kuantifikasi (Pengukuran).¹⁰

b. Sifat Penelitian

Adapun sifat penelitian ini bersifat Deskriptif analisis yakni menggambarkan data-data yang dianalisis untuk mengambil keputusan lebih lanjut.

2. Pupulasi dan Sampel

a. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/ subyek yang mempunyai kualitas atau karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh penulis untuk mempelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.¹¹ Populasi dari penelitian ini adalah Seluruh Karyawan dan nasabah di BMT Assafiiyah cabang Sukoharjo Pringsewu berjumlah 154 orang yaitu 4 orang karyawan sedangkan nasabah/anggotanya yaitu berjumlah 150 orang.

b. Sampel

Sampel adalah sebagian atau wakil dan jumlah karakteristik yang ada pada populasi tersebut. Sampel yang digunakan berjumlah 61 orang yang dihasilkan dari perhitungan menggunakan rumus Slovin dengan sistem Purposive Sampling. Yaitu dipilih dengan pertimbangan pihak yang dapat memberikan informasi secara mendalam, sampel pada

¹⁰Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian Bisnis dan Ekonomi* (Yogyakarta: Pustakabarupress, 2015), h. 21.

¹¹Ibid. h.80.

penelitian kualitatif bukan dinamakan responden tetapi sebagai narasumber, atau partisipan, informan.¹²

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2} \quad 13$$

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{154}{1 + 154(10\%)^2} = 61,1$$

n = Jumlah Sampel
 N = Jumlah Populasi
 e = Margin Error

Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan rumus slovin, bahwa jumlah sampel yang saya gunakan yaitu berjumlah 61 orang.

3. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer atau data tangan pertama adalah data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau pengambilan data langsung pada subyek sebagai sumber informasi yang di cari, sumber data primer¹⁴ dalam penelitian ini penulis peroleh dengan cara mencari data dan informasi melalui wawancara dengan pihak BMT Assafiiyah cabang Sukoharjo Pringsewu.

b. Data Sekunder

¹²Drs,Sofar Silaen,*Metode Penelitian Sosial Untuk Peulisan Skripsi Dan Tesis*,Bogor:IN MEDIA,2014) h.90

¹³Drs. Kuntjojo*Metode Penelitian* ,2009 :hlm 32.

¹⁴*Ibid.* h. 8.

Sumber data sekunder atau tangan kedua adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh peneliti dari subyek penelitiannya, data yang diperoleh dari literatur - literature kepustakaan, seperti buku, majalah, jurnal, laporan keuangan publikasi perusahaan, artikel, buku-buku sebagai teori .

4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam tahap pengumpulan data penulis menggunakan metode sebagai berikut:

a. Observasi

Teknik observasi adalah penelitian dengan melakukan pengamatan menyeluruh serta mencermati dan melakukan pencatatan data atau informasi yang sesuai dengan konteks penelitian yang diharapkan dapat menjelaskan atau menggambarkan secara luas dan rinci tentang masalah yang di hadapi¹⁵

Observasi dilakukan dengan mengamati kegiatan-kegiatan yang berlangsung di BMT Assafiiyah cabang Sukoharjo yaitu peneliti dapat berperan sebagai Costumer Service mengamati proses terjadinya pelayanan BMT terhadap anggota.

b. Wawancara

Penelitian ini merupakan proses untuk memperoleh informasi dengan cara tanya jawab secara tatap muka antara peneliti (sebagai pewawancara dengan atau tidak menggunakan pedoman wawancara)

¹⁵ Sugiyono, *Metodologi Penelitian* (Alfabeta: jakarta : 2016). Hal 21-26.

dengan subjek yang di teliti. Untuk mendapatkan informasi yang sesuai dengan harapan peneliti, maka dibutuhkan waktu yang relatif lama dalam melakukan proses wawancara yang sedetail-detailnya dan hal ini bisa berlangsung secara berulang-ulang untuk menjawab pertanyaan yang sudah didesain untuk mengetahui respon subyek atas pertanyaan tertentu. Peneliti memberikan kebebasan kepada subyek untuk menjawab pertanyaan sesuai maksud mereka, pertanyaan yang di ajukan bisa tidak terstruktur, terbuka dan sangat fleksibel. Bahkan bisa berkembang sesuai situasi yang sedang terjadi, berbeda dengan angket atau kuesioner dalam menjawabnya pilihan jawaban sudah tersedia.¹⁶ yaitu dengan melakukan tanya jawab langsung mengenai permasalahan yang diteliti dengan Pimpinan/Manager dan karyawan serta anggota yang ada di BMT tersebut.

c. Dokumentasi

Teknik dokumentasi yaitu Teknik pengumpulan data ini digunakan untuk mendapatkan data melalui dokumen-dokumen yang ada di BMT Assafiiyah cabang Sukoharjo, seperti profil BMT, jenis jenis produk, visi misi dan data lain yang diperlukan serta jumlah anggota dari tahun ke tahun.

5. Teknik Analisis Data

Setelah semua data terkumpul, maka langkah selanjutnya adalah pengolahan data dan analisa data. Yang dimaksud dengan analisa data

¹⁶*Ibid.* h. 31.

adalah proses mencari dan menyusun data yang telah diperoleh dari hasil observasi dan wawancara dengan cara mempelajari berbagai literatur yang ada dan menjabarkan kedalam unit-unit, menyusun kedalam pola dan selanjutnya dapat ditarik kesimpulan dengan menggunakan metode Induktif.¹⁷

Data dikelompokkan berdasarkan jenis dan sumbernya, penganalisan data dilakukan secara kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif, yaitu menguraikan dengan fakta yang diperoleh kemudian dihubungkan dengan teori yang ada tentang implementasi pengembangan produk pada BMT Assafi'iyah. Data yang telah terkumpul dianalisis secara induktif selama penelitian berlangsung dengan mengolah bahan empirik, supaya dapat disederhanakan kedalam bentuk yang lebih mudah dibaca, dipahami dan diinterpretasikan untuk memperoleh makna dan implikasi hubungan yang ada. Analisis induktif dimulai dengan terlebih dahulu merumuskan sejumlah permasalahan kedalam beberapa pertanyaan yang dijadikan tujuan penelitian.

¹⁷*Ibid.* h. 78

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep dasar tentang Metode Ceria

1. Metode Collaboration, Excellent, Respect, Integrity, Dan Accountability.

Merupakan Metode berasal dari Bahasa Yunani *methodos* yang berarti cara atau jalan yang ditempuh. Sehubungan dengan upaya ilmu, maka, metode menyangkut masalah cara kerja untuk dapat memahami objek yang menjadi sasaran ilmu yang bersangkutan. Fungsi metode berarti sebagai alat untuk mencapai tujuan, atau bagaimana cara melakukan atau membuat sesuatu.¹⁸

Adapun pengertian Ceria (Collaboration, Excellent, Respect, Integrity, Dan Accountability) adalah kerjasama antara karyawan dengan anggota bekerja dengan antusias, ikhlas memberi pelayanan terbaik menuju prestasi dan hormat, peduli, ramah terhadap anggota serta mengedepankan nilai-nilai kejujuran, pelayanan dan tata kelola organisasi terbaik bekerja dengan antusias penuh tanggung jawab dalam bersikap dan melayani.¹⁹

Metode ceria ialah metode yang digunakan oleh BMT yang ada disekeliling tersebut, metode ceria bersifat transparan dan keanggotanya bersifat sukarela dan terbuka. mengedepankan nilai-nilai kejujuran dengan pelayanan dan tata kelola organisasi terbaik. Dan menjadi koperasi simpan

¹⁸Abdurrahman, Nana Herdiana, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013). H. 13

¹⁹Profil BMT Assyafii'iyah / Buku Tahunan / Buku Panduan

pinjam dengan pembiayaan syari'ah yang sehat, kuat, bermanfaat, dan bersifat islami. Yang mendorong penulis untuk mengadakan penelitian adalah apakah penerapan metode CERIA sudah berkembang dengan sangat baik dan signifikan di setiap tahunnya.

1. Metode²⁰

Merupakan Metode berasal dari Bahasa Yunani *methodos* yang berarti cara atau jalan yang ditempuh. Sehubungan dengan upaya ilmu, maka, metode menyangkut masalah cara kerja untuk dapat memahami objek yang menjadi sasaran ilmu yang bersangkutan. Fungsi metode berarti sebagai alat untuk mencapai tujuan, atau bagaimana cara melakukan atau membuat sesuatu

2. Collaboration

Suatu sistem yang terdiri dari beberapa komponen yang saling berinteraksi untuk membantu kelompok-kelompok dalam organisasi untuk saling bekerja sama dalam mencapai tujuan tertentu suatu contoh kerjasama antara karyawan dengan anggota²¹

3. Excellent

Berkaitan dengan jasa pelayanan yang dilaksanakan oleh karyawan perusahaan dalam upaya untuk memberikan kepuasan dan menumbuhkan kepercayaan pihak nasabah. Melayani pelanggan dengan baik akan membuat pelanggan merasa diistimewakan, dengan memperhatikan kebutuhan pelanggan juga akan sangat membuat

²⁰Abdurrahman, Nana Herdiana, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*(Bandung: CV Pustaka Setia, 2013). Hal. 13

²¹ Sugeng, *Interview*, Pimpinan Cabang BMT Assafi'iyah Sukoharjo Pringsewu.

pelanggan senang yaitu bekerja dengan antusias dan ikhlas memberi pelayanan terbaik menuju prestasi.

4. Respect

Dapat diartikan sebagai suatu proses menanamkan nilai-nilai menghargai dan menghormati orang lain untuk membangun dan menjaga hubungan yang sehat dan saling menghargai satu sama lain dan juga hormat, peduli dan ramah terhadap anggota²²

5. Integrity

Mempunyai pengaruh positif secara langsung terhadap kepercayaan kepada nasabah dan integrity juga sangat mengedepankan nilai-nilai kejujuran dan pelayanan dan tata kelola organisasi terbaik.

6. Accountability

Suatu ukuran yang menunjukkan seberapa besar proses penyelenggaraan pelayanan dan nilai-nilai yang ada di dalam BMT tersebut dan juga arti dari accountability adalah rasa penuh tanggung jawab dalam bersikap, bekerja dan melayani.

7. Baitul Maal Waat Tamwil atau BMT²³

Merupakan kependekan dari kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Maal wa Tamwil, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi, yaitu: Baitut tamwil (rumah pengembangan harta), yang bertugas melakukan kegiatan

²² Ibid, *Interview*

²³ Profil BMT Assyafii'iyah / Buku Tahunan / Buku Panduan

pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. Baitul maal (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

8. Lembaga Keuangan²⁴

Lembaga keuangan dalam dunia keuangan bertindak selaku lembaga yang menyediakan jasa keuangan bagi nasabahnya, di mana pada umumnya lembaga ini diatur oleh regulasi keuangan dari pemerintah. Bentuk umum dari lembaga keuangan ini adalah termasuk perbankan, *building society* (sejenis koperasi di Inggris), Credit Union, pialang saham, aset manajemen, modal ventura, koperasi, asuransi, dana pensiun, dan bisnis serupa lainnya.

Di Indonesia lembaga keuangan ini dibagi kedalam 2 kelompok yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank (asuransi, pegadaian, dana pensiun, reksa dana, dan bursa efek).

Lembaga keuangan (financial institution) dapat didefinisikan sebagai suatu badan usaha yang aset utamanya berbentuk aset keuangan (financial assets) maupun tagihan-tagihan (claims) yang dapat berupa saham (stocks), obligasi (bonds) dan pinjaman (loans), daripada berupa aktiva riil misalnya bangunan, perlengkapan (equipment) dan bahan baku. Secara umum, Lembaga Keuangan sangat diperlukan dalam

²⁴Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009). Hal. 26.

perekonomian modern karena fungsinya sebagai mediator antara kelompok masyarakat yang kelebihan dana dan kelompok masyarakat yang memerlukan dana.

B. Produk-Produk

Produk merupakan titik pusat dari kegiatan pemasaran karena produk merupakan hasil dari suatu perusahaan yang dapat ditawarkan ke pasar untuk di konsumsi dan merupakan alat dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaannya. Suatu produk harus memiliki keunggulan dari produk-produk yang lain baik dari segi kualitas, desain, bentuk, ukuran, kemasan, pelayanan, garansi, dan rasa agar dapat menarik minat konsumen untuk mencoba dan membeli produk tersebut.

Pengertian Produk adalah sesuatu yang memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh konsumen. Produk biasanya digunakan untuk dikonsumsi baik untuk kebutuhan rohani maupun jasmani. Untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan akan produk, maka konsumen harus mengorbankan sesuatu sebagai balas jasanya, misalnya dengan cara pembelian segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan kegiatan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar. Selain itu produk

dapat pula didefinisikan sebagai persepsi konsumen yang dijabarkan oleh produsen melalui hasil produksinya. Produk dipandang penting oleh konsumen dan dijadikan dasar pengambilan keputusan pembelian²⁵

1. Pembiayaan Bagi Hasil

Merupakan konsep pembiayaan yang adil dan memiliki nuansa kemitraan yang sangat kental, hasil yang diperoleh dibagi berdasarkan perbandingan (nisbah) yang disepakati dan bukan sebagaimana penempatan suku bunga pada bank dan koperasi konvensional.

Pada produk pembiayaan bagi hasil ini menggunakan akad mudharabah.

a. Mudharabah

Mudharabah sendiri yaitu akad kerja sama usaha antara *shahibul maal* (pemilik dana) dan *mudharib* (pengelola dana) dengan nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan di muka. Jika usaha mengalami kerugian, maka seluruh kerugian ditanggung oleh pemilik dana, kecuali bila ditemukan adanya kelalaian atau kesalahan oleh pengelola dana, seperti penyelewengan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana.²⁶

1) Landasan Hukum Mudharabah

QS Al- Jumu'ah [62]: 10

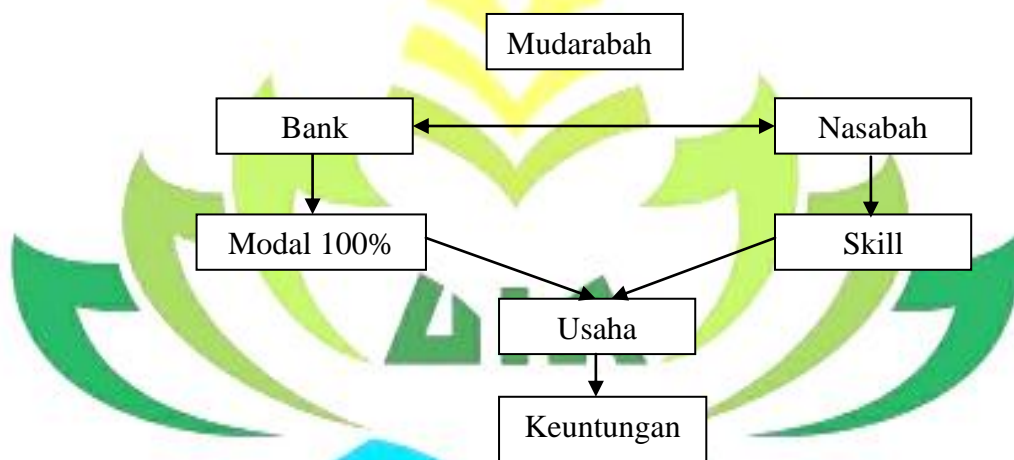
²⁵ Esi Yana, Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Baitut Tamwil Muhammadiyah Riau Dalam Meningkatkan Usaha Kecil (Studi Kasus Di Pasar Arengka Pekanbaru), Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau 2011.h. 36

²⁶ Muhamad, *Manajemen Keuangan Syariah* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014),h.231

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ
وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٢٧﴾

Artinya: "Apabila telah ditunaikan sholat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung"²⁷

2) Skema Mudharabah²⁸



3) Mudharabah Dalam Teknis Perbankan

a) Pengertian (dalam konteks pembiayaan)

- (1) keuntungan usaha dibagi berdasarkan perbandingan nisbah yang telah disepakati dan pada akhir periode kerja sama nasabah harus mengembalikan semua modal usaha lembaga keuangan.
- (2) dalam hal terjadi kerugian, akan menjadi tanggungan lembaga keuangan, kecuali bila dilibatkan oleh kelalaian nasabah. Untuk menghindari kemungkinan terjadinya kerugian, lembaga keuangan harus memahami karakteristik

²⁷ Departemen Agama Republic Indonesia *al quran dan terjemahannya* (Surabaya: karya agung, 2006) h.385

²⁸ Prof. Dr. H. Vitzhal Rivai, M.B.A, Andria Permata Vitzhal. B.Acct., M.B.A, *Islamic Financial Management* (STAI Metro, 2010) h.121

resiko usaha tersebut dan kerjasama dengan nasabah untuk mengatasi berbagai masalah²⁹

b) Aplikasi (dalam konteks pembiayaan)

- (1) pembiayaan modal kerja; modal kerja modal bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang industri, perdagangan dan jasa
- (2) pembiayaan investasi khusus; untuk pengadaan barang-barang modal,aktifa tetap, dan sebagainya.
- (3) pembiayaan investasi khusus; BMT bertindak dan memosisikan diri sebagai arranger yang mempertemukan kepentingan pemilik dana, seperti yayasan lembaga keuangan non bank, dengan pengusaha yang memerlukan.

c) Cara Menentukan Nisbah

Nisbah merupakan faktor penting dalam menentukan bagi hasil. Sebab, nisbah merupakan aspek yang disepakati bersama antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi. Dan untuk mennetukan nisbah bagi hasil, perlu diperhatikan aspek-aspek berikut:

- (1) Data usaha
- (2) Kemampuan angsuran,
- (3) Hasil usaha yang dijalankan atau tingkat return actual bisnis,
- (4) Nisbah pembiayaan,
- (5) Distribusi pembagian hasil. Penentuan nisbah bagi hasil dibuat sesuai dengan jenis pembiayaan mudharabah yang

²⁹ Ibid, h.131

dipilih. Ada dua jenis pembiayaan mudharabah, yaitu mudharabah mutlaqoh dan mudharabah muqqayadah³⁰

b. Musyarakah

Musyarakah merupakan kerjasama dimana dua atau lebih pengusaha bekerjasama sebagai mitra usaha dalam bisnis. Masing-masing pihak menyertakan modalnya dan ikut mengelola usaha tersebut. Keuntungan dan kerugian akan dibagi berdasarkan persentase penyertaan modalnya³¹

1) Syarat akad musyarakah

- a) berlakunya akad
- b) sahnya akad
- c) terealisasinya akad
- d) syarat lazim.

2) Rukun akad

- a) pelaku akad
- b) objek akad
- c) ijab dan qabul.

3) Jenis pembiayaan musyarakah

- a) syirkah al-milk, kepemilikan dua atau lebih pihak dari suatu property.
- b) syirkah al-‘aqd, kemitraan terjadi karena kontrak bersama.

³⁰Ibid, h.132

³¹ Russely Inti Dwi Permata Fransisca Yaningwati Zahroh Z.A, Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Dan Musyarakah Terhadap Tingkat Profitabilitas (Return On Equity) (Universitas Brawijaya Malang,2014)h.4

Syirkah al-aqd' ini dibagi menjadi empat, yaitu:

- (1) Syirkah al-amwal, kerjasama antar mitra usaha dimana porsi penyertaan modal dan kerja tidak sama,
- (2) Syirkah al-mufawadhah, kerjasama antar mitra usaha dengan kesamaan porsi penyertaan modal, pembagian keuntungan dan pengelolaan kerja.
- (3) Syirkah al-a'mal, kerjasama dimana semua mitra usaha ikut memberikan jasa pada pelanggan.
- (4) Syirkah al-wujuh, kerjasama dimana mitra usaha tidak memiliki investasi sama sekali.

Teknis perbankan yang diterapkan pada pembiayaan ini adalah sama halnya dengan pembiayaan mudharabah, menggunakan metode revenue sharing dikarenakan resiko yang ditanggung kecil. Jika menggunakan metode ini, pemilik dana tidak pernah rugi atau minimal bagi hasil = 0³²

2. Pembiayaan Jual Beli

Pembiayaan pada intinya berarti I Believe, I Trust. 'saya percaya' atau 'saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (trust), berarti lembaga pembiayaan selaku shohibul mal menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar dan adil, harus disertai dengan ikatan dan syarat syarat yang jelas, dan saling

³² Ibid,h.4

menguntungkan bagi kedua belah pihak³³, sebagaimana firman Allah dalam Surat Al-Nisaa (4:29)³⁴

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”

Konsep jual beli mengandung beberapa kebaikan antara lain pembiayaan yang diberikan selalu terkait dengan sector riil, karena yang menjadi dasar adalah barang yang diperjual belikan. Disamping itu harga yang telah disepakati tidak akan mengalami perubahan sampai dengan berakhirnya.

a. Murabahah

Akad jual beli antar BMT dan anggota atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama. BMT akan mewakalahkan barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada anggota dengan harga setelah ditambah keuntungan yang disepakati. Dalam pembiayaan jual beli ini menggunakan akad murabahah.

Murabahah sendiri yaitu penjualan dengan harga pembelian barang berikutuntung yang diketahui. Dalam pengertian lain murabahah

³³Ibid,H.2

³⁴Departemen Agama Republic Indonesia, *Op.cit*,h.107

adalah akad jualbeli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli³⁵

Syarat-syarat dan rukun murabahah

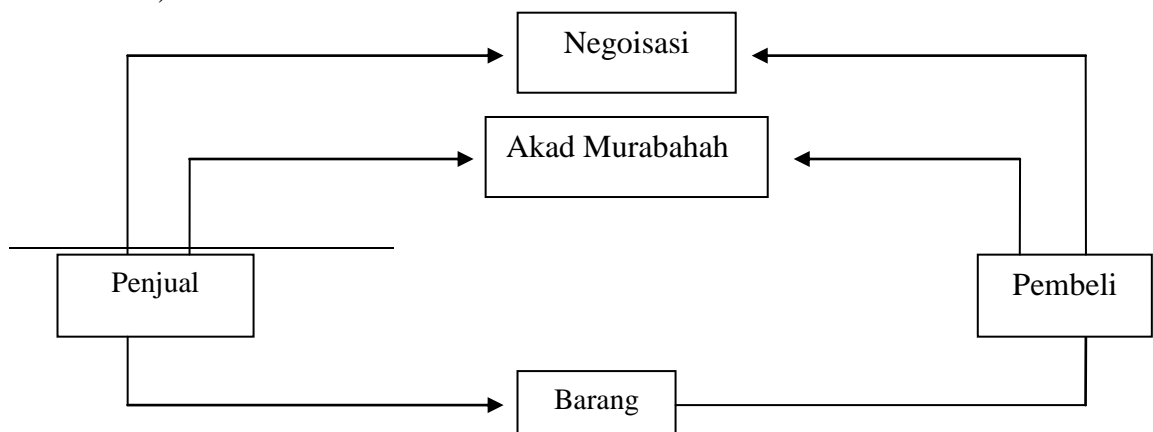
1) Rukun murabahah antara lain yaitu:

- a) Ba'iu (penjual)
- b) Musytari (pembeli)
- c) Mabi' (barang yang diperjual belikan)
- d) Tsaman (harga barang)
- e) Ijab qabul (pernyataan sudah terima)

2) Syarat murabahah

- a) Syarat yang berakad (ba'iu dan musytari) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
- b) Barang yang diperjual belikan (mabi') tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- c) Harga barang (tsaman) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas
- d) Pernyataan serah terima (ijab qabul) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.

3) Skema murabahah



Kirim barang dan dokumen Terima barang dan dokumen

Lembaga keuangan syariah membeli dahulu barang yang akan dibeli oleh nasabah setelah ada perjanjian sebelumnya. Setelah barang dibeli atas nama lembaga keuangan syariah kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan sesuai kesepakatan. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (cash), atau tangguh, baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu.

Pada umumnya nasabah membayar secara tangguh. tipe kedua mirip dengan tipe yang pertama, tapi perpindahan kepemilikan langsung dari supplier kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan lembaga keuangan syariah langsung kepada penjual pertama/supplier. Nasabah selaku pembeli akhir menerima barang penerapan prinsip pembiayaan Syariah setelah sebelumnya melakukan perjanjian murabahah dengan lembaga keuangan syariah. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (cash), atau tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya, nasabah membayar secara tangguh. Transaksi ini lebih dekat dengan murabahah yang asli, tapi rawan dari aspek legal.

Contoh lain dalam skema ini untuk seorang pedagang yang hendak membeli barang dagangan melalui pembiayaan murabahah. Pedagang tersebut mengajukan permohonan kepada BMT, lalu BMT

membelikan barang tersebut kepada supplier, kemudian BMT menyerahkan barang pesanan kepada pedagang dengan tingkat margin yang telah disepakati ketika akad, lalu pedagang membayar harga barang kepada BMT secara tunai maupun melalui cicilan beserta margin yang disepakati.

4) Kendala dan Hambatan Yang Dihadapi Oleh Pembiayaan Murabahah

Perkembangan usaha mikro dan kecil di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut tidak bisaberbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi jugaberbeda antar wilayah atau lokasi, antar sentra, antar sektor atau subsektor atau jeniskegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan atau sektor yang sama

a) Kesulitan pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan usaha mikro dan kecil. Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran adalah tekanan-tekanan persaingan, baik pasar *domestic* dari produk serupa buatan usaha besar dan impor, maupun di pasar ekspor³⁶.

b) Keterbasan teknologi

Usaha mikro dan kecil di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi lama atau tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual.

³⁶*Op.cit*,h.23

Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya total *factor productivity* dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat.

5) Fatwa DSN MUI Terkait Pembiayaan Murabahah

Murabahah sebagai pembiayaan tentu memiliki sebuah aturan khusus agar transaksinya tidak keluar dari syariah Islam. Aturan khusus tersebut dimuat dalam sebuah Fatwa MUI (2000) tentang ketentuan murabahah yang dapat disarikan sebagai berikut³⁷ :

- a) Barang yang diperjualbelikan tidak di haramkan oleh syariah Islam.
- b) BMT membiayai sebagian atau keseluruhan harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- c) BMT membelikan barang yang diperlukan nasabah atas nama BMT sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- d) BMT harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- e) BMT kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini BMT harus memberitahukan secara jujur harga pokok pembelian barang berikut biaya yang diperlukan.

³⁷Lukman Haryoso ,Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah (Murabahah) Pada Bmt Bina Usaha Di Kabupaten Semarang , *Jurnal Law and Justice* (2017),h.1

- f) Jika BMT hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik BMT.
- g) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil BMT harus dibayar dari uang muka tersebut.
- h) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.

b. Ba'i Assalam

Sebagaimana dapat dipahami dari namanya, yaitu as salam yang berarti penyerahan, atau as salaf, yang artinya mendahulukan, maka para ulama' telah menyepakati bahwa pembayaran pada akad as salam harus dilakukan di muka atau kontan, tanpa ada sedikitpun yang terhutang atau ditunda. Telah diketahui bahwa akad salam ialah akad penjualan barang dengan kriteria tertentu dan pembayaran di muka³⁸

Maka menjadi suatu keharusan apabila barang yang dipesan yaitu barang yang dapat ditentukan melalui penyebutan kriteria. Penyebutan kriteria ini bertujuan untuk menentukan barang yang diinginkan oleh kedua belah pihak, seakan-akan barang yang dimaksud ada dihadapan mereka berdua. Dengan demikian, ketika jatuh tempo, diharapkan tidak terjadi percekcoan kedua belah pihak seputar barang yang dimaksud.

Dalam jual beli ini nasabah sebagai pembeli dan pemesan memberikan uangnya di tempat akad sesuai dengan harga barang yg

³⁸ Qusthoniah, Analisis Kritis Akad Salam Di Perbankan Syariah (FIAI Universitas Islam Indragiri, 2016)h.92

dipesan dan sifat barang telah disebutkan sebelumnya. Uang yang tadi diserahkan menjadi tanggungan bank sebagai penerima pesanan dan pembayaran dilakukan dengan segera.

Syarat dan Rukun Akad Salam dalam transaksi Bai' as Salam harus memenuhi 5 (lima) rukun yang mensyaratkan harus ada pembeli, penjual, modal (uang), barang, dan ucapan (sighot). Bai' as Salam berbeda dengan ijon, sebab pada ijon, barang yang dibeli tidak diukur dan ditimbang secara jelas dan spesifik, dan penetapan harga beli sangat tergantung kepada keputusan si tengkulak yang mempunyai posisi lebih kuat. Aplikasi Bai' as Salam pada Lembaga BMT biasanya dipergunakan pada pembiayaan bagi petani dengan jangka waktu yang relatif pendek, yaitu 2-6 bulan. BMT dapat menjual kembali barang yang dibeli kepada pembeli kedua, misalnya kepada Bulog, Pedagang Pasar Induk, atau Grosir. Penjualan kembali kepada pembeli kedua ini dikenal dengan istilah "Salam Paralel".

1) Syarat-syarat terjadinya bai' as-salam³⁹

- a) muslim (pembeli)
- b) muslim ilaihi (penjual)
- c) modal atau uang
- d) muslim fih (barang)
- e) shighah (ucapan).

2) syarat akad salam adalah sebagai berikut

- a) Pembayaran Dilakukan di Muka (kontan). Sebagaimana dapat dipahami dari namanya, yaitu as salam yang berarti penyerahan,

³⁹ Ibid,h.93

atau as salaf, yang artinya mendahulukan, maka para ulama' telah menyepakati bahwa pembayaran pada akad as salam harus dilakukan di muka atau kontan, tanpa ada sedikitpun yang terhutang atau ditunda. Adapun bila pembayaran ditunda (dihutang) sebagaimana yang sering terjadi, yaitu dengan memesan barang dengan tempo satu tahun, kemudian ketika pembayaran, pemesan membayar dengan menggunakan cek atau bank garansi yang hanya dapat dicairkan setelah beberapa bulan yang akan datang, maka akad seperti ini terlarang dan haram hukumnya.



- b) Dilakukan pada barang-barang yang memiliki kriteria jelas telah diketahui bahwa akad salam ialah akad penjualan barang dengan kriteria tertentu dan pembayaran di muka. Maka menjadi suatu keharusan apabila barang yang dipesan adalah barang yang dapat ditentukan melalui penyebutan kriteria. Penyebutan kriteria ini bertujuan untuk menentukan barang yang diinginkan oleh kedua belah pihak, seakan-akan barang yang dimaksud ada dihadapan mereka berdua. Dengan demikian, ketika jatuh tempo, diharapkan tidak terjadi percekcoan kedua belah pihak seputar barang yang dimaksud. Adapun barang-barang yang tidak dapat ditentukan kriterianya, misalnya: kulit binatang, sayur mayur dan lain-lain, maka tidak boleh diperjual-belikan dengan cara salam.
- c) Penyebutan kriteria barang pada saat akad dilangsungkan penjual dan pembeli berkewajiban untuk menyepakati kriteria barang

yang dipesan. Kriteria yang dimaksud di sini ialah segala hal yang bersangkutan dengan jenis, macam, warna, ukuran, jumlah barang serta Analisis Kritis Akad Salam di Perbankan Syari'ah. setiap kriteria yang diinginkan dan dapat mempengaruhi harga barang. Sebagai contoh: Bila A hendak memesan beras kepada B, maka A berkewajiban untuk menyebutkan: jenis beras yang dimaksud, tahun panen, mutu beras, daerah asal serta jumlah barang. Masing-masing kriteria ini mempengaruhi harga beras, karena sebagaimana diketahui bersama harga beras akan berbeda sesuai dengan perbedaan jenisnya, misalnya: beras rojo lele lebih mahal dibanding dengan beras IR. Adapun jumlah barang, maka pasti mempengaruhi harga beras, sebab beras 1 ton sudah barang tentu lebih mahal bila dibandingkan dengan beras 1 kwintal dari jenis yang sama.



- d) Penentuan tempo penyerahan barang pesanan tidak aneh bila pada akad salam, kedua belah pihak diwajibkan untuk mengadakan kesepakatan tentang tempo pengadaan barang pesanan. Dan tempo yang disepakati menurut kebanyakan ulama haruslah tempo yang benar-benar mempengaruhi harga barang
- e) Barang pesanan tersedia di pasar pada saat jatuh tempo pada saat menjalankan akad salam, kedua belah pihak diwajibkan untuk memperhitungkan ketersediaan barang pada saat jatuh tempo. Persyaratan ini demi menghindarkan akad salam dari praktek

tipumenipu dan untung-untungan, yang keduanya nyata-nayata diharamkan dalam syari'at Islam. Sebagai contoh: Bila seseorang memesan buah musiman seperti durian atau mangga dengan perjanjian: "Barang harus diadakan pada selain waktu musim buah durian dan mangga", maka pemesanan seperti ini tidak dibenarkan. Selain mengandung unsur ghoror (untung-untungan), akad semacam ini juga akan menyusahkan salah satu pihak. Padahal diantara prinsip dasar perniagaan dalam islam ialah "memudahkan",



- f) Barang pesanan adalah barang yang pengadaannya dijamin pengusaha yang dimaksud dengan barang yang terjamin adalah barang yang dipesan tidak ditentukan selain kriterianya. Adapun pengadaannya, maka diserahkan sepenuhnya kepada pengusaha, sehingga ia memiliki kebebasan dalam hal tersebut. Pengusaha berhak untuk mendatangkan barang dari ladang atau persediaan yang telah ada, atau dengan membelinya dari orang lain. Persyaratan ini bertujuan untuk menghindarkan akad salam dari unsur ghoror (untung-untungan), sebab bisa saja kelak ketika jatuh tempo, pengusaha –dikarenakan suatu hal- tidak bisa mendatangkan barang dari ladangnya, atau dari perusahaannya.

3) Rukun salam

- a) shighat (ijab dan qabul)

b) al-‘âqidân (dua orang yang melakukan akad), yaitu orang yang memesan/pembeli (rabb as-salam) dan yang menerima pesanan/penjual (al-muslim ilayh); keduanya haruslah orang yang secara syar‘i layak melakukan tasharruf.

c) al-ma‘qûd ‘alayh (obyek akad), yaitu barang yang dipesan (al-muslim fih) dan harga (ra’s mâl as-salam)⁴⁰

c. *Ba’i Al Istishna*

Akad pembiayaan barang antara pemesan/pembeli (mustashni’) dan penjual dan pembuat (shani’) dalam bentuk pemesanan dan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati kedua belah pihak⁴¹

Landasan Hukum Istishna Mengingat Bai’ Al-Istishna’ merupakan kelanjutan dari Bai’ As-Salam maka secara umum landasan syariah yang berlaku pada Bai’ As-Salam juga berlaku pada Istishna’. Sesungguhnya demikian, para ulama membahas lebih lanjut keabsahan Istishna’ dengan penjelasan berikut. Menurut mashab Hanafi, Bai’ Al-Istishna termasuk akad yang di larang kerana bertentangan dengan semangat bai’ secara qiyas. Mereka mendasarkan pada argumentasi bahwa pokok kontrak penjualan harus ada dan dimiliki penjual.

Hukum jual beli Istishna’ adalah boleh karena dapat memberikan keringanan, kemudahan kepada setiap manusia dalam bermuamalah. Dalil yang membolehkan Istishna’ adalah sebagai berikut:

⁴⁰ Ibid,h.95

⁴¹ Indra, Penerapan Jual Beli Istishna Pada Penjualan Sampan Di Desa Pangkalan Terap Kecamatan Teluk Meranti Kabupaten Pelalawan (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru,2013)h.21

1) Rukun akad Bai' Al-Istishna'

Salah satu pengembangan Bai' As-Salam, waktu penyerahan barang di lakukan di kemudian hari sementara pembayarannya dapat dilakukan melalui cicilan atau ditangguhkan. Karena Bai Al-Istishna' merupakan akad khusus dari Bai' As-Salam maka dan landasan hukum Syariah Bai' Al-Istishna' mengikuti ketentuan Bai' As-Salam rukun Istishna' sebagai berikut:

- a) Penjual atau penerima pesanan (shani)
- b) Pembeli atau pemesan (mustashni)
- c) Barang (mashnu)
- d) Harga (tsaman)
- e) Ijab dan qabul (shinghat)

2) Syarat Istishna'

- a) Pihak yang berakal cakap hukum dan mempunyai kekuasaan untuk melakukan jual beli.
- b) Ridah atau kerelahan kedua belah pihak dan tidak ingkar janji.
- c) Apabila sisi akad disyaratkan shani' (pembuat barang) hanya bekerja saja, maka akad ini bukan lagi Istishna', tetapi menjadi akad ijarah (sewa menyewa).
- d) Pihak yang membuat menyatakan kesanggupan untuk mengadakan atau membuat barang itu⁴²

⁴² Ibid,h.26

- e) Mashnu' (barang atau objek pesanan) mempunyai kriteria yang jelas, seperti jenis ukuran (tipe), mu tu dan jumlahnya.
- f) Barang tersebut tidak termasuk dalam katagori yang di larang syara' (najis, haram, samara tau tidak jelas) atau menimbulkan kemudahratan (menimbulkan maksiat)

C. Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

Merupakan kependekan dari kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Maal wa Tamwil, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi, yaitu: Baitut tamwil (rumah pengembangan harta), yang bertugas melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. Baitul maal (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptmalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.⁴³

1. ciri ciri baitul mal wat tamwil

Baitul Mal Wat Tamwil mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

- a. visi dan misinya social
- b. mempunyai fungsi sebagai mediator
- c. tidak boleh mengambil profit apapun

⁴³Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009). h. 17

- d. penyalurannya dialokasikan pada mereka yang berhak menerima atau disebut mustahik.⁴⁴

2. Fungsi baitul Mal Wat Tamwil

BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama, yaitu:

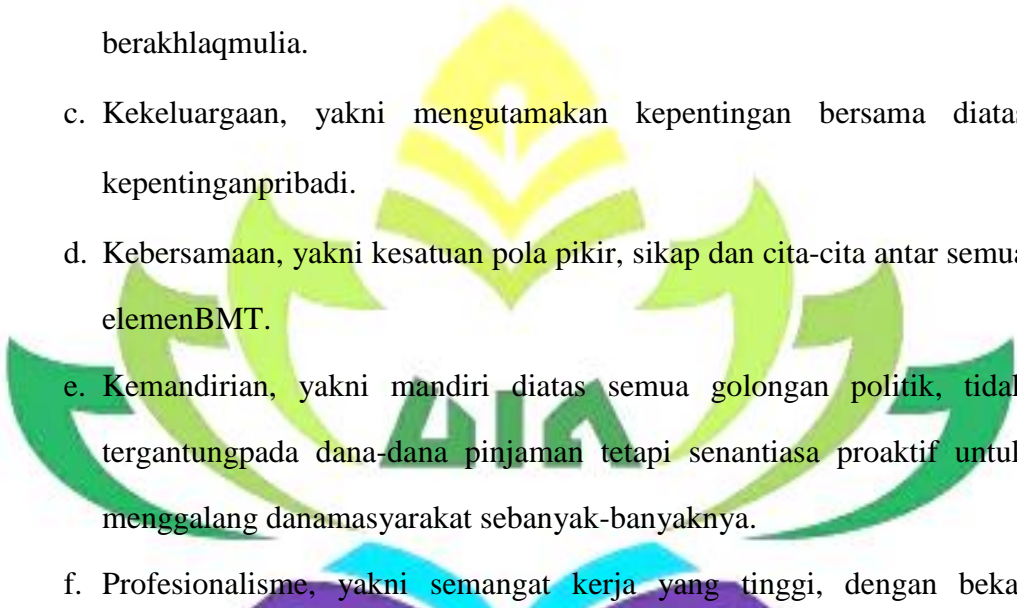
- a. *Baitul Tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antar lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.
- b. *Baitul Maal* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Dalam rangka mencapai tujuannya, BMT berfungsi sebagai:
 - 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota.
 - 2) Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi lebih profesional dan islamisehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global⁴⁵.

3. Prinsip BMT

Menurut Ridwan (2004) dalam melaksanakan usahanya BMT, berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:

⁴⁴ *Op.cit*, h. 36

⁴⁵ *Ibid*, h. 37

- 
- a. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannyapada prinsip-prinsip Syariah dan *mu'amalah* Islam kedalam kehidupan nyata.
 - b. Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan danmengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlaqmulia.
 - c. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentinganpribadi.
 - d. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemenBMT.
 - e. Kemandirian, yakni mandiri diatas semua golongan politik, tidak tergantungpada dana-dana pinjaman tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang danamasyarakat sebanyak-banyaknya.
 - f. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi, dengan bekal pengetahuan,dan keterampilan yang senantiasa ditingkatkan yang dilandasi keimanan. Kerjayang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi jugakenikmatan dan kepuasan rohani dan akherat.
 - g. *Istiqomah*, yakni konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa hentidan tanpa pernah putus asa.

4. Prinsip analisis pembiayaan pada BMT

Prinsip analisis pembiayaan BMT didasarkan pada rumus 5C, yaiitu :

- a. *Character* artinya sifat atau karakter anggota pengambil pinjaman.
- b. *Capacity* artinya kemampuan anggota untuk menjalankan usaha danmengembalikan pinjaman yang diambil.
- c. *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam.

- d. *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada BMT.
- e. *Condition* artinya keadaan usaha atau anggota prospek atau tidak.

5. Kendala dan hambatan yang dihadapi oleh BMT

Sebagai lembaga keuangan mikro yang mempunyai keperpihakan pada masyarakat golongan ekonomi lemah, banyak tantangan dan permasalahan yang timbul dan dihadapi dalam perkembangan BMT baik yang bersifat intern maupun ekstern BMT. Kendala yang bersifat intern antara lain :

- a. Misi sebagai lembaga sosial dan ekonomi menuntut pengelola BMT untuk teguh dalam membawa prinsip keadilan sesuai Syariat Islam. Pembiayaan dan simpanan yang dilakukan harus dijaga secara ketat agar halal, sementara di sisi lain BMT juga harus *profitable* sehingga bisa mengembangkan ekonomi masyarakat. Sehingga selain kejujuran dan tekad yang kuat maka profesionalisme pengelola harus mendapat penekanan.
- b. *Istiqomah*. Sebagai lembaga yang baru maka masyarakat belum begitu mengetahui prinsip bagi hasil yang diterapkan, masyarakat terutama nasabah penyimpan masih lebih percaya pada bank konvensional yang memberikan bunga atau pendapatan atas modal mereka secara lebih pasti.
- c. Likuiditas. Dengan modal yang terbatas dan sebagian besar ditanamkan pada pembiayaan maka likuiditas BMT menjadi sangat rentan. Sementara kendala dan hambatan yang berasal dari faktor ekstern BMT yang muncul antara lain :

- 1) Masih adanya anggapan dari sebagian masyarakat bahwa sebenarnya system bagi hasil tidak ada bedanya dengan sistem bank bunga konvensional. Kedua hal ini mengakibatkan bank dengan prinsip-prinsip Syariah termasuk BMT masih belum bisa diterima secara luas oleh masyarakat di Indonesia.
- 2) Ketidakmampuan nasabah untuk menjalankan kewajiban-kewajiban kaitannya dengan pembiayaan.
- 3) Adanya pembiayaan yang bermasalah. Sebab utama pembiayaan yang bermasalah yaitu :
 - a) Faktor internal yang adalah dalam usah tersebut, penanganan awal yang dilakukan oleh BMT adalah ikut membantu dalam manajemen, karena usah kecil biasanya sangat lemah dalam manajerial. Untuk kemudian melakukan pengawasan secara rutin sehingga akan benar-benar mengetahui akar permasalahan yang ada.
 - b) Faktor eksternal yaitu faktor yang berasal dari luar usaha misalnya bencana alam, krisis ekonomi secara nasional maupun perubahan kebijakan pemerintah yang merugikan usaha dan lain-lain.

D. Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka adalah deskripsi ringkas tentang kajian atau penelitian yang sudah pernah dilakukan diseperti masalah yang akan diteliti sehingga terlihat jelas bahwa kajian yang akan dilakukan ini tidak merupakan pengulangan dari duplikasi atau penelitian yang sudah ada. Penelitian ini sebagai berikut

a. Pengaruh Faktor-faktor Kualitas Jasa terhadap Kepuasan Nasabah di Baitul Mal Wat Tamwil(BMT) Tekun Karanggede Boyolali' oleh Muhammad Tho'in Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta

Tujuan dari organisasi bisnis adalah menghasilkan barang dan jasa yang dapat memuaskan konsumen, karena apabila konsumen merasa puas, keuntungan atau laba dari penjualan produk dan jasa perusahaan juga dapat dicapai berdasarkan target yang direncanakan.

Begitu pula kepuasan konsumen akan tercapai apabila kualitas produk dan jasa yang diberikan sesuai dengan kebutuhannya. Dengan demikian perusahaan tersebut memiliki peluang lebih besar untuk tumbuh dan berkembang dalam jangka panjang dibanding perusahaan-perusahaan lain yang hanya mengutamakan keuntungan semata tanpa menjaga dan mempertahankan kualitas produk dan jasa yang dihasilkannya.⁴⁶

Perbedaan penelitian ini dan penelitian terdahulu oleh Muhammad To'in adalah terletak dari beberapa pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa kualitas pelayanan lebih menitik-beratkan pada kepuasan pelanggan, di mana kualitas pelayanan berpusat pada upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta ketepatan penyampaian untuk mengimbangi harapan pelanggan. Pelayanan terbaik pada pelanggan dan tingkat kualitas dapat dicapai secara konsisten dengan memperbaiki pelayanan dan memberikan perhatian khusus pada standar kinerja pelayanan baik internal maupun eksternal. Sedangkan pada penelitian ini membahas mengenai budaya organisasi yang mana konsep

⁴⁶ *Pengaruh Faktor-faktor Kualitas Jasa terhadap Kepuasan Nasabah di Baitul Mal Wat Tamwil(BMT) Tekun Karanggede Boyolali oleh Muhammad Tho'in Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta*

cakupannya sudah cukup luas pada penelitian ini menerapkan system CERIA yaitu menggunakan prinsip islam yang sangat kental.

b. Analisis Budaya Organisasional Terhadap Komitmen Kerja Karyawan Dalam Peningkatan Kinerja Organisasional Karyawan Pada Koperasi Bmt Di Kecamatan Jepara Oleh : Noor Arifin

Di dalam membangun kuatitas perlu suatu proses organisasional yang kondusif, perlu ada usaha terus-menerus yang dilakukan antar anggota organisasi melalui format budaya organisasional yang akan menjadi pedoman dalam berperilaku bagi anggota organisasi di dalam menjalankan tugasnya sehari-hari. Dengan demikian perilaku anggota tersebut dapat terarah dengan baik dan dapat efektif mencapai sasaran yang diinginkan.⁴⁷

Perbedaan dan persamaan dalam penelitian ini dan penelitian terdahulu oleh Noor Arifin yang membahas tentang analisis budaya organisasi yang memberikan pelayanan produk ataupun jasa. Perbedaan juga terletak dalam variabel Y dimana pada penelitian Noor Arifin variabel Y berupa peningkatan kinerja organisasional karyawan BMT, sedangkan penelitian ini variabel Y berupa pengembangan produk-produk pada BMT.

E. Kerangka Pemikiran

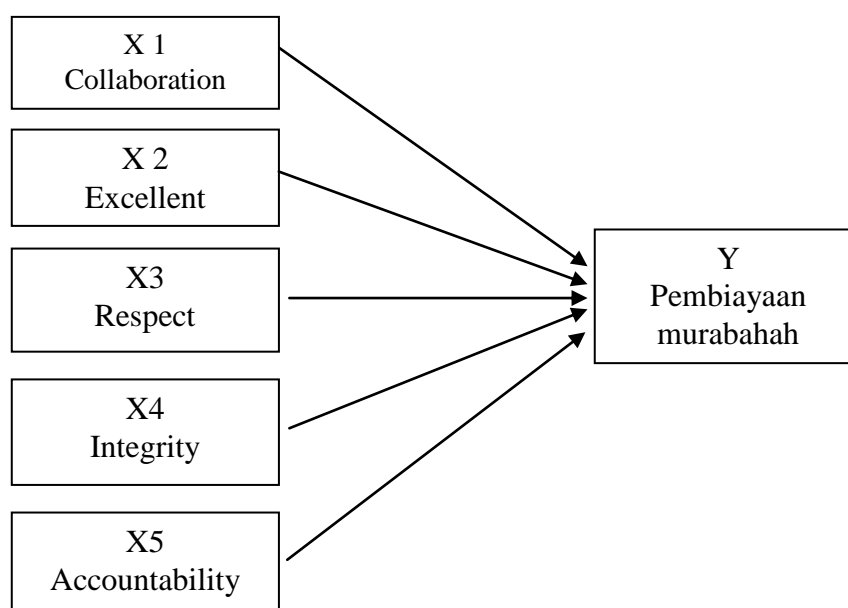
Pengertian Kerangka Berpikir adalah penjelasan sementara terhadap suatu gejala yang menjadi objek permasalahan kita. Kerangka berpikir ini disusun dengan berdasarkan pada tinjauan pustaka dan hasil penelitian yang

⁴⁷ *Analisis Budaya Organisasional Terhadap Komitmen Kerja Karyawan Dalam Peningkatan Kinerja Organisasional Karyawan Pada Koperasi Bmt Di Kecamatan Jepara Oleh : Noor Arifin*

relevan atau terkait. Kerangka berpikir ini merupakan suatu argumentasi kita dalam merumuskan hipotesis. Dalam merumuskan suatu hipotesis, argumentasi kerangka berpikir menggunakan logika deduktif (untuk metode kuantitatif) dengan memakai pengetahuan ilmiah sebagai premis dasarnya.

Kerangka berpikir ini merupakan buatan kita sendiri, bukan dari buatan orang lain. Dalam hal ini, bagaimana cara kita berargumentasi dalam merumuskan hipotesis. Argumentasi itu harus membangun kerangka berpikir sering timbul kecenderungan bahwa pernyataan-pernyataan yang disusun tidak merujuk kepada sumber keputusan, hal ini disebabkan karena sudah habis dipakai dalam menyusun kerangka teoritis. Dalam hal menyusun suatu kerangka berpikir, sangat diperlukan argumentasi ilmiah yang dipilih dari teori-teori yang relevan atau saling terkait. Agar argumentasi kita diterima oleh sesama ilmuwan.

Kerangka berpikir harus disusun secara logis dan sistematis.

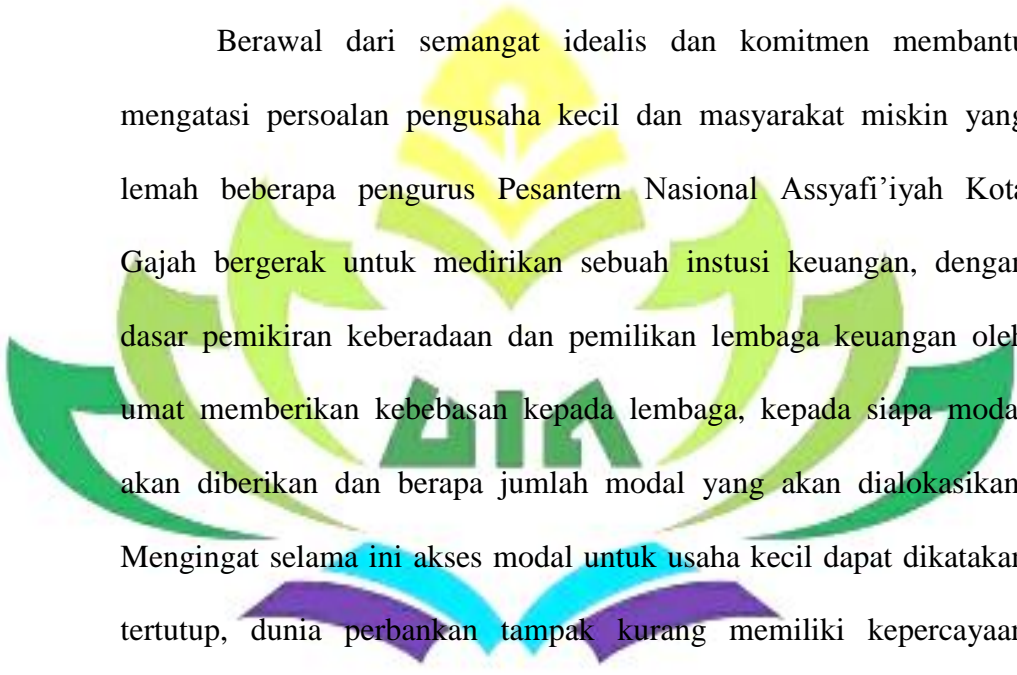


BAB III

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BMT Assyafi'iyah Sukoharjo ⁴⁸



Berawal dari semangat idealis dan komitmen membantu mengatasi persoalan pengusaha kecil dan masyarakat miskin yang lemah beberapa pengurus Pesantren Nasional Assyafi'iyah Kota Gajah bergerak untuk mendirikan sebuah instusi keuangan, dengan dasar pemikiran keberadaan dan pemilikan lembaga keuangan oleh umat memberikan kebebasan kepada lembaga, kepada siapa modal akan diberikan dan berapa jumlah modal yang akan dialokasikan. Mengingat selama ini akses modal untuk usaha kecil dapat dikatakan tertutup, dunia perbankan tampak kurang memiliki kepercayaan kepada usaha kecil (ekonomi rakyat).

Kebangkitan BMT merupakan wujud kesadaran dari masyarakat akan pentingnya Lembaga Keuangan yang bernafaskan Islam. Ini kesempatan bagi Lembaga Keuangan Syari'ah untuk mengembangkan perekonomian yang dibutuhkan masyarakat. KJKS BMT Assyafi'iyah yang berdiri dipenghujung tahun 1995, didirikan dipondok Pesantren Nasional Assyafi'iyah Kotagajah. Sedangkan BMT Assyafi'iyah Sukoharjo sendiri berdiri pada tanggal 23 September 2009. BMT

⁴⁸ Sumber dokumentasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

Assyafi'iyah dikukuhkan sebagai unit usaha otonom dengan Badan Hukum No. 28/BH/KDK.7.2/III/1999. BMT Assyafi'iyah mantapkan status menjadi koperasi primer nasional dalam RAT XVIII Tahun buku 2015. Ini merupakan kepercayaan pemerintah, dan anggota serta semua pihak yang akan di jaga dan ditingkatkan. BMT Assyafi'iyah yang sebelumnya bernama koperasi jasa keuangan syari'ah (KJKS) BMT Assyafi'iyah menjadi koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syari'ah (KPPS) BMT Assyafi'iyah berkah nasional sesuai dengan SK Mentri Koperasi dan UKM nomor. 219/pad/M.KUM.2/XII/2015 tertanggal 7 Desember 2015.⁴⁹

KJKS BMT Assyafi'iyah memiliki kantor pusat di Kotagajah Lampung Tengah dengan memiliki 1 kantor Baitul Mal di Kotagajah dan 41 kantor cabang yang tersebar diseluruh Lampung maupun luar Lampung diantaranya adalah: Sukoharjo Kabupaten Pringsewu, Kotagajah Lampung Tengah, Gisting Kabupaten Tanggamus, Gaya Baru Seputih Surabaya Lampung Tengah, Proyek, Kalirejo Lampung Tengah, Tanjung Inten Purbolinggo Lampung Timur, Pasar Unit II Tulang Bawang, Penawar Tama, Sendang Agung, Simpang Pematang, Mulyo Asri Kab. Tulang Bawang Barat, Gading Rejo, Raman Utara, Jembat Batu, Adi Luwih, Ponco Warno, Simpang Randu, Tri Datu, Simpang Sribawono, Dayamurni Kabupaten Tulang Bawang Barat, Sumber Agung, Menggala C SP II, Pugung Raharjo, Rumbia, Tanjung

⁴⁹Sumber dokemntasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

Raya, Metro, Jl KH. Gholib Pringsewu, Margo Mulyo Unit II, Penawar Aji, Banyu Mas, Tanjung Raya, Pekalongan, Sekampung, Tugu Mulyo, Merak, Muara Intan, Tanjung Bintang, Karang Anyar, Pulung Kenca, Nyukang Harjo.

BMT Assyafi'iyah Sukoharjo pada tahun 2017 memiliki asset mencapai Rp 2,5 milyar berupa gedung, tanah, kendaraan, peralatan kantor dan lainnya. Sedangkan modal sendiri pada tahun 2017 meningkat menjadi Rp 2,6 milyar.

B. Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo⁵⁰

1. Visi

Menjadi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah yang Sehat, Kuat, Bermanfaat, Mandiri dan Islami.

2. Misi

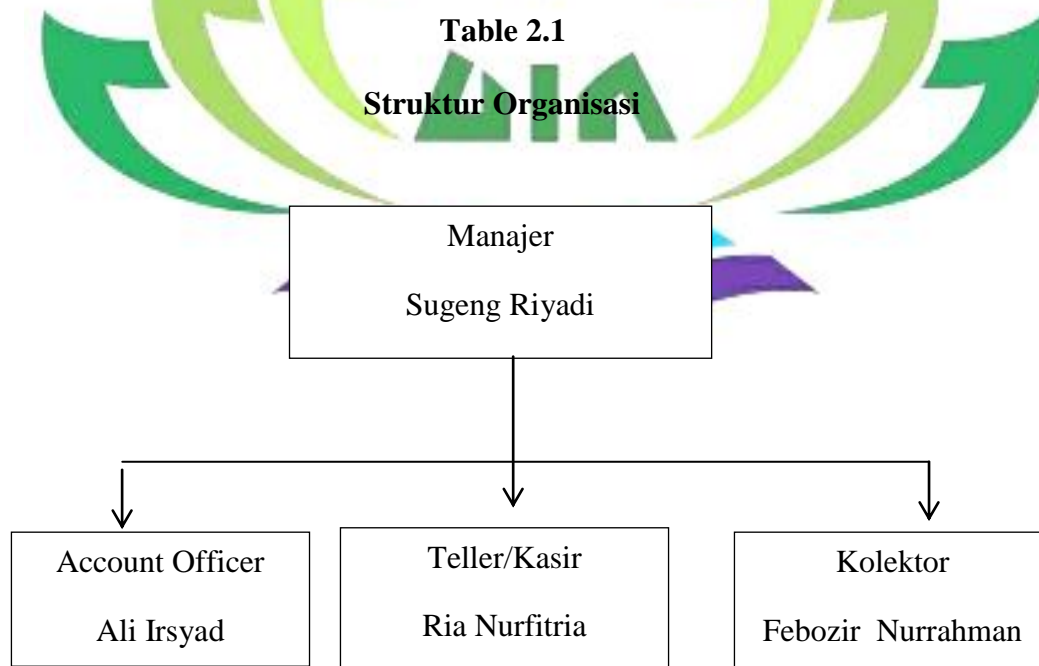
- a. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan lingkungan kerja.
- b. Meningkatkan sumber pembiayaan dan penyediaan modal dengan prinsip syariah.
- c. Menumbuh kembangkan usaha produktif di bidang perdagangan, pertanian, industry, dan jasa.
- d. Menyelenggarakan pelayanan prima kepada anggota dengan efektif, efisien, professional dan transparan.
- e. Menjalinkan kerja sama usaha dengan berbagai pihak.

⁵⁰Sumber Dokumentasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

C. Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo⁵¹

Kemampuan suatu perusahaan merupakan perwujudan dari organisasi itu sendiri yang didukung oleh para pegawai dan pimpinan perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi yang tepat, maka masing-masing bagian mengetahui dengan jelas wewenang dan tanggung jawabnya. Dengan adanya pembagian tugas dan wewenang yang baik, maka setiap pekerjaan dapat dengan efektif dan efisien.

Adapun struktur organisasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo adalah sebagai berikut:



Sumber wawancara, Sugeng Riyadi, BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu, (16 April 2018)

Adapun tugas-tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dalam struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah adalah sebagai berikut: ⁵²

⁵¹Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

1. Manajer, tugas dan tanggung jawabnya adalah:

- a. Merencanakan, mengkoordinasi dan mengendalikan seluruh aktivitas lembaga yang meliputi penghimpunan dari dana pihak ketiga serta penyaluran dana yang menjadi kegiatan utama serta kegiatan-kegiatan yang secara langsung berhubungan dengan aktivitas utama tersebut dalam upaya mencapai target.
- b. Menyusun sasaran, rencana jangka pendek, rencana jangka panjang serta proyeksi tahunan.
- c. Mencapai target yang telah ditetapkan secara keseluruhan
- d. Menyelenggarakan penilaian prestasi kerja karyawan
- e. Mencapai lingkup kerja yang nyaman untuk semua pekerja yang berorientasi pada pencapaian target.

2. Account Officer, tugas dan tanggung jawabnya adalah:

- a. Manajemen/petugas BMT yang ditugaskan untuk membantu manajer dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan.
- b. Merupakan personil BMT yang harus bekerja dibawah peraturan dan tujuan BMT sehingga dapat memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabah. Oleh karena itu, seseorang account officer dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut.

⁵²Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu , (16 April 2018).

3. Teller/Kasir, tugas dan tanggung jawabnya adalah: ⁵³

- a. Mengelola administrasi pembiayaan mulai pencairan hingga pelunasan.
- b. Menyiapkan administrasi pencairan pembiayaan.
- c. Pengarsipan seluruh berkas pembiayaan
- d. Penerimaan jaminan pembiayaan
- e. Penerimaan angsuran dan pelunasan pembiayaan
- f. Pembuatan laporan pembiayaan sesuai dengan periode laporan.

4. Kolektor petugas lapangan, tugas dan tanggung jawabnya adalah:

- a. Menjemput angsuran baik langsung pembiayaan/setoran tabungan mitra
- b. Memastikan angsuran yang harus dijemput/ditagih sesuai waktunya
- c. Memastikan tidak ada selisih antara dana yang dijemput dengan yang disetor BMT.

D. Sasaran Pelayanan (target) BMT Assyafi'iyah Sukoharjo⁵⁴

Pilihan sasaran pasar (target) perlu dilakukan, mengingat keterbatasan sumber daya personil dan instrument lainnya. Langkah ini dipilih secara tepat dapat memperkecil pengeluaran dan dapat meningkatkan pendapatan unit usaha, oleh karena itu pemilihan pasar (target market) yang tepat merupakan strategi dan alat bagi peningkatan pendapatan unit usaha.

⁵³Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

⁵⁴Ibid (16 April 2018).

Berdasarkan hal tersebut BMT Assyafi'iyah Sukoharjo menetapkan prioritas pelayanan atas pertimbangan sebagai berikut.⁵⁵

a. Berdasarkan Domisili Anggota

Mengingat keterbatasan tenaga personil yang dimiliki maka untuk kegiatan pembiayaan (kredit), BMT Assyafi'iyah Sukoharjo menetapkan pasarnya terbatas pada wilayah Kabupaten Pringsewu.

b. Berdasarkan Jenis Usaha

BMT Assyafi'iyah Sukoharjo perlu memiliki sector usaha yang memiliki perputaran keuangan relative lebih cepat, dengan pertimbangan pengendalian perputaran kas, karenanya sector usaha yang menjadi prioritas BMT Assyafi'iyah Sukoharjo adalah:

1. Pertanian
2. Perkebunan
3. Perikanan
4. Pertenakan
5. Jasa-jasa seperti foto copy, dan rental
6. Perdagangan dengan segala jenis dan tingkat-tingkat usahanya
7. Pertukaran

c. Berdasarkan Status Anggota

Sesuai dengan misinya BMT Assyafi'iyah Sukoharjo memprioritaskan pelayanan pada anggota, dan pelaku usaha kecil serta

⁵⁵Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

masyarakat yang berekonomi menengah kebawah, karena tingkat inilah yang mengalami kendala akses permodalan cukup serius.

E. Anggota yang dilayani BMT Assyafi'iyah Sukoharjo⁵⁶

Anggota yang dilayani BMT Assyafi'iyah Sukoharjo meliputi:

1. Anggota Pembiayaan

Prinsip dasar pemberian pembiayaan adalah kepercayaan bahwa nasabah memiliki kemampuan untuk mengembalikan pinjaman dengan aman, maka BMT Assyafi'iyah Sukoharjo memiliki kriteria sebagai berikut:

- a. Diprioritaskan anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo yang memiliki usaha atau penghasilan.
- b. Calon anggota (para anggota penabung aktif)
- c. Pembiayaan untuk usaha-usaha produktif
- d. Calon nasabah tidak mempunyai tunggakan hutang diluar BMT
- e. Memiliki kredibilitas yang baik, dikenal jujur, amanah dan dipercaya
- f. Menunjukkan etika yang baik
- g. Tidak mempunyai kasus keuangan.

F. Anggota Penabung

Khusus ini anggota penabung kamu sifatnya terbuka, kepada siapa saja yang ingin menyimpan dana di BMT Assyafi'iyah

⁵⁶Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu , (16 April 2018).

Sukoharjo maka tidak mempertimbangkan usia, tempat tinggal, status dan lain-lain, serta harus mengikuti ketentuan yang sudah ditentukan BMT Assyafi'iyah Sukoharjo. BMT Assyafi'iyah Sukoharjo tidak memfokuskan nasabah penabung harus muslim, tetapi beragama lain diperbolehkan dengan tujuan menyebarkan syari'at Islam.

G. Kegiatan Usaha BMT Assyafi'iyah⁵⁷

Kegiatan Usaha BMT Assyafi'iyah Sukoharjo meliputi:

1. Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana merupakan kegiatan atau usaha untuk mengumpulkan dana dari berbagai sumber, baik dari anggota, dan masyarakat luas. Adapun jenis-jenis dana yang dapat dihimpun adalah sebagai berikut:

a. Musyarakah

Musyarakah adalah dimana usahanya melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud.

b. Mudharabah

Mudharabah adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal kepada pengelola (mudharib) dengan satu perjanjian pembagian keuntungan.

⁵⁷Sumber BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu Tahun 2018

2. Penyaluran Dana (Pembiayaan)⁵⁸

Dalam penyaluran dananya pada anggota, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi menjadi empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya :

- a. Pembiayaan dengan Prinsip Jual Beli
- b. Pembiayaan dengan Prinsip Sewa
- c. Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil
- d. Pembiayaan dengan Akad Pelengkap

H. Prosedur Pembiayaan Murabahah Di BMT Assyafi'iyah

1. Prosedur Pembiayaan Murabahah

Prosedur pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu adalah sebagai berikut :

- a. Sebagai anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo terlebih dahulu.
- b. Kemudian anggota yang akan mengajukan pembiayaan bersedia di survei oleh pihak BMT Assyafi'iyah.
- c. Ada barang jaminan yang diberikan ke BMT Assyafi'iyah.
- d. Mempunyai usaha

2. Kendala BMT Assyafi'iyah dalam pembiayaan Murabahah

Kendala-kendala yang di didapat pihak BMT Assyafi'iyah ialah sebagai berikut :

- a. Jaminan tidak sesuai karena BMT memiliki syarat tertentu

⁵⁸Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

- b. Terjadi bencana alam seperti, banjir dan gagal panen.
- c. Salah analisis survei

3. Pembayaran angsuran pembiayaan

Pembayaran angsuran dapat dilakukan setiap hari kerja dengan ketentuan pengembalian pokok dan hasil, dilakukan secara bertahap dengan prioritas angsuran mingguan untuk anggota baru dan setelah menunjukkan prestasi yang baik maka dapat dipertimbangkan untuk memperoleh pembiayaan dengan pola angsuran bulanan.

4. Produk-Produk BMT Assyafi'iyah ⁵⁹

a. Produk Simpanan

1). Ceria Utama

Simpanan perorangan dengan system keuntungan yang dihitung atas saldo rata-rata harian diberikan tiap bulan, dengan setoran awal Rp. 10.000 dan saldo rata-rata minimal Rp. 10.000 pada setiap bulannya.

2). Ceria Prima

Simpanan menggunakan akad “wadi'ah Yad Dhomanah”, dengan pembukaan rekening atas nama perorangan, dan setoran awal minimal Rp. 10.000,- serta

⁵⁹Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

saldo simpanan minimal Rp. 10.000,- simpanan mendapatkan bonus yang menarik setiap bulannya.

3). Ceria Pintar

Simpanan untuk persiapan dan keperluan anak sekolah, menggunakan akad “wadiah Yad Dhomanah”, simpanan yang di khususkan untuk keperluan pendidikan. Pengambilannya setiap ada keperluan untuk pendidikan. Dengan pembukaan rekening atas nama perorangan, setoran awal minimal Rp. 10.000,- dan saldo simpanan minimal Rp. 5.000,- simpanan mendapatkan bonus yang menarik setiap bulannya.

4). Ceria Qurban

Simpanan untuk persiapan Ibadah Qurban, menggunakan akad “Wadiah Yad Dhomanah”, dengan pembukaan rekening atas nama perorangan, dengan setoran awal minimal Rp. 10.000,- dan saldo simpanan minimal Rp. 10.000,- simpanan mendapatkan bonus yang menarik.

5). Ceria Ketupat

Produk simpanan Assyafi'iyah simpanan, umum syariah yang setoran ada batas waktu tertentu, dengan system paket yang berlaku di tahun berjalan menggunakan

akad “Wadiah Yad Dhomanah”- dan mendapatkan bingkisan lebaran yang menarik.

6). Ceria Ihrom

Simpanan Persiapan untuk ibadah Haji/Umroh, akad simpanan menggunakan akad “Wadiah Yad Dhomanah”, bonus menarik.

7). Ceria Berkah

Simpanan Berjangka Syari’ah yang di tujukan untuk anggota yang ingin menginvestasikan dananya untuk kemajuan perekonomian umat melalui system bagi hasil yang dikelola secara syari’ah.

b. Produk Pembiayaan⁶⁰

1). Pembiayaan Bagi Hasil

Merupakan konsep pembiayaan yang adil dan memiliki nuansa kemitraan yang sangat kental, hasil yang diperoleh dibagi berdasarkan perbandingan (nisbah) yang disepakati dan bukan sebagaimana penempatan suku bunga pada bank dan koperasi konvensional.

⁶⁰Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi’iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

a). Mudah Ceria

Akad kerja sama pembiayaan antara BMT selaku pemilik dana yang menyiadakan semua kebutuhan modal dengan anggota sebagai pihak yang mempunyai keahlian atau ketrampilan tertentu, untuk mengelola suatu kegiatan usaha yang produktif dan syariah.

b). Sama Ceria

Merupakan akad kerja sama pembiayaan antara BMT dengan anggota untuk mengelola suatu kegiatan usaha masing-masing memasukan penyertaan dana sesuai porsi yang disepakati, sedangkan untuk pengelola kegiatan usaha dipercayakan kepada anggota.

c. **Pembiayaan Jual Beli**

Konsep jual beli mengandung beberapa kebaikan antara lain pembiayaan yang diberikan selalu terikan dengan sector real, karena yang menjadi dasar adalah barang yang dijual belikan. Disamping itu harga yang telah disepakati tidak akan mengalami perubahan sampai dengan berakhirnya akad.

1). Murabahah Ceria

Akad jual beli antara BMT dan anggota atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang telah disekati bersama, BMT akan menwakalahkan barang yang dibutuhkan

dan menjualnya kepada anggota dengan harga setelah ditambah keuntungan yang telah disepakati.

d. Pembiayaan Jasa

1). Hawalah Ceria

Akad pengalihan piutang pihak pertama kepada BMT, anggota meminta kepada BMT agar membayarkan terlebih dahulu piutangnya atas transaksi yang halal dengan pihak yang berhutang.

2). Ihrom Ceria

Pembiayaan untuk persiapan pelaksanaan ibadah haji dan umrah anggota menggunakan akad ijarah multi jasa dengan jangka waktu tertentu.

e. Pembiayaan Kebajikan

1. Al-Qardh Ceria

Merupakan pinjaman yang diberikan oleh BMT kepada anggota yang harus dikembalikan pada waktu yang dijanjikan tanpa di sertai imbalan apapun kecuali anggota memberikan inqak. Pinjaman yang diberikan tersebut adalah dalam rangka saling membantu dan bukan merupakan transaksi komersial. Akan menagih kepada pihak yang berhutang tersebut.

a. Hasil Responden Anggota BMT dan Karyawan BMT Assyafi'iyah Sukoharjo yang Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah.

Berdasarkan wawancara yang di dapat dan dibagikan kepada anggota BMT selama penelitian dan didampingi oleh pihak BMT , maka responden diklasifikasikan dengan tiga cara , yaitu sebagai berikut :

1. Distribusi Responsden Berdasarkan Usia

Table 3.2

Responden Berdasarkan Usia di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu, yang Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Tahun 2016-2017

Usia	Jumlah	Presentase
< 15	23	14,47 %
15-20	47	29,55 %
20-25	37	23,28 %
>25	52	32,70 %
Jumlah	159	100 %

Sumber : Data hasil wawancara yang telah diolah

Berdasarkan usia, responden usia kurang dari 15 tahun sebanyak 23 orang atau 14,46 %. Kemudian di usia 15-20 tahun sebanyak 47 orang atau 29,55 %, usia 20-25 tahun sebanyak 37 orang atau 23,27 % dan usia yang lebih dari 25 tahun sebanyak 52 orang atau 32,70 %. Dalam penelitian ini didominasi oleh usia lebih dari 25 tahun.

2. Distribusi Responsden Berdasarkan Pendidikan

Table 3.3

Responden Berdasarkan Pendidikan di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-
Pringsewu, yang Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Tahun
2016-2017

Pendidikan	Jumlah	Presentase
TK/SD/SMP	76	47,80 %
SMA	43	27,04 %
Perguruan Tinggi	6	3,78%
Tidak Sekolah	34	21,39 %
Jumlah	159	100 %

Sumber : Data hasil wawancara yang telah diolah

Berdasarkan pendidikan, responden pada penelitian ini lebih didominasi pendidikan TK/SD/SMP yaitu sebanyak 76 orang atau 47,79 %, SMA sebanyak 43 orang atau 27,04 %, Perguruan tinggi sebanyak 6 orang atau 3,77 % dan tidak sekolah sebanyak 34 orang atau 21,38 %.

3. Distribusi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Table 3.4

Responden Berdasarkan Pekerjaan di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-
Pringsewu, yang Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Tahun 2016-
2017

Pekerjaan	Jumlah	Presentase
Pelajar/Mahasiswa	3	1,80 %
Pedagang	75	47,17 %
Ibu Rumah Tangga	21	13,20 %
PNS	6	3,78 %
Swasta	54	40,25 %
Jumlah	159	100 %

Sumber: data hasil wawancara yang telah diolah

Berdasarkan pekerjaan, responden pada penelitian ini lebih di dominasi oleh pedagang yaitu 75 orang atau 47,17 %, swasta 54 orang yaitu 40,25 %, ibu rumah tangga sebanyak 21 Orang atau 13,20 %, PNS 6 orang atau 3,78 % dan yang paling sedikit yaitu pelajar/mahasiswa sebanyak 3 oarang atau 1,80 %.

Untuk memperoleh data tentang penelitian anggota BMT yang berkaitan dengan produk murabahah melalui wawancara dan nara sumber sebanyak 159 orang anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu.

J. Hasil peningkatan pembiayaan Murabahah dengan menggunakan metode CERIA di BMT Assyafi'iyah .

Table 3.5

Berdasarkan metode CERIA

Nomor	Tahun	Peningkatan pmbiayaan murabahah
1	2016	Rp.2,389,803,000
2	2017	Rp.2,495,115,000

Sumber : Data yang diperoleh dari kepala cabang BMT Assyafi'iyah

Berdasarkan data diatas bahwa jumlah peningkatan pembiayaan murabahah pada tahun 2016 berjumlah Rp.2,389,803,000, sedangkan pada tahun 2017 mengalami peningkatan sejumlah Rp.2,495,115,000.

K. Tata Cara Pengajuan Pembiayaan di BMT Assyafi'iyah

a. Tata cara pengajuan pembiayaan

- 1) Mengajukan permohonan mengisi belangko dengan melampirkan foto copy KTP
- 2) Mengarahkan surat jaminan atau agunan
- 3) Besarnya permohonan
- 4) Jangka waktu pengembalian

b. Waktu Pembiayaan

Pelayanan untuk permohonan pembiayaan dan realisasi pembiayaan adalah pada hari senin sampai dengan sabtu pada pukul 08.00 sampai pukul 15.00 WIB



BAB IV

ANALISIS DATA

A. Metode CERIA pada pembiayaan murabahah di BMT Assayfi'iyah Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu

Dalam bukunya Abdurahman dan Nana Herdiana, metode berasal dari bahasa Yunani *methodos* yang berarti cara atau jalan yang di tempuh. Fungsi metode berarti sebagai alat untuk mencapai tujuan, atau bagaimana cara melakukan atau membuat sesuatu. Metode CERIA merupakan metode yang digunakan oleh BMT Assyaafi'iyah di kecamatan sukoharjo kabupaten Pringsewu, metode CERIA bersifat transparan dan keanggotaannya bersifat sukarela dan mengedepankan nilai-nilai kejujuran dan dengan pelayanan dan tata kelola organisasi terbaik dan menjadi koperasi simpan pinjam dengan pembiayaan syariah yang sehat kuat, bermanfaat, dan bersifat Islami. BMT Assyafi'iyah Setelah menerapkan metode CERIA telah mengalami peningkatan pada pembiayaan murabahah terbukti pada tahun 2016 berjumlah Rp. 2,389,803,000 sedangkan pada tahun 2017 mengalami peningkatan yang cukup banyak berjumlah Rp. 2,495,115,000, dan bisa dibuktikan pada table 3.5.

Penerapan CERIA pada BMT Assyafi'iyah Sukoharjo sesuai dengan teori *learning work* dalam bentuk pembiayaan murabahah dalam hal ini pihak BMT memberikan barang yang sesuai dengan yang diinginkan oleh anggota setelah itu BMT membelikan barang tersebut kepada nasabah dengan memberitahu harga pembelian barang tersebut, kemudian membuat kesepakatan bersama antara BMT dengan anggota. sikap yang diambil dari BMT yaitu melayani

anggota dengan ramah, baik, murah senyum dan membuat anggota merasa diistimewakan. Tingkat kepuasan nasabah merupakan asset utama. Saling menghargai satu sama lain dan menghormati antara anggota baru dengan anggota lama.

Pada BMT Assyafi'iyah Kepercayaan dan kejujuran karyawan terhadap anggota sudah diterapkan. Dimana kepuasan nasabah merupakan aspek yang sangat penting dalam memenangkan persaingan dan mempertahankan citra BMT Assyafi'iyah.

Akad murabahah akad transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati bersama, dimana BMT menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada nasabah. Pada BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu dilakukan untuk pembelian pesanan dimana BMT tidak akan memesan kepada pemasok sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan kedua belah pihak sudah menyepakati tentang lamapembayaran dan besarnya keuntungan yang akan diambil BMT Assyafi'iyah Sukoharjo.

Menurut pak Sugeng selaku kepala cabang saat diwawancarai bahwasanya harga jual pada pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu, dilakukan dengan metode menambahkan harga perolehan yang dipesan oleh anggota dengan tingkat margin keuntungan yang telah diberikan oleh pihak BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu yaitu 2,3%- 3,5%. Tingkat margin itu sendiri merupakan salah satu elemen penting dalam akad murabahah yang menjadikan berbeda dengan transaksi kredit pada lembaga keuangan konvensional ialah penentuan tingkat margin yang sesuai, akan membawa keuntungan dan kerelaan bagi kedua belah pihak, yakni pembeli dan

penjual. Jadi menurut peneliti penetapan margin yang ditetapkan oleh pihak BMT sudah sesuai dengan ketentuan syariah diaman sebelum transaksi disepakati oleh kedua belah pihak.

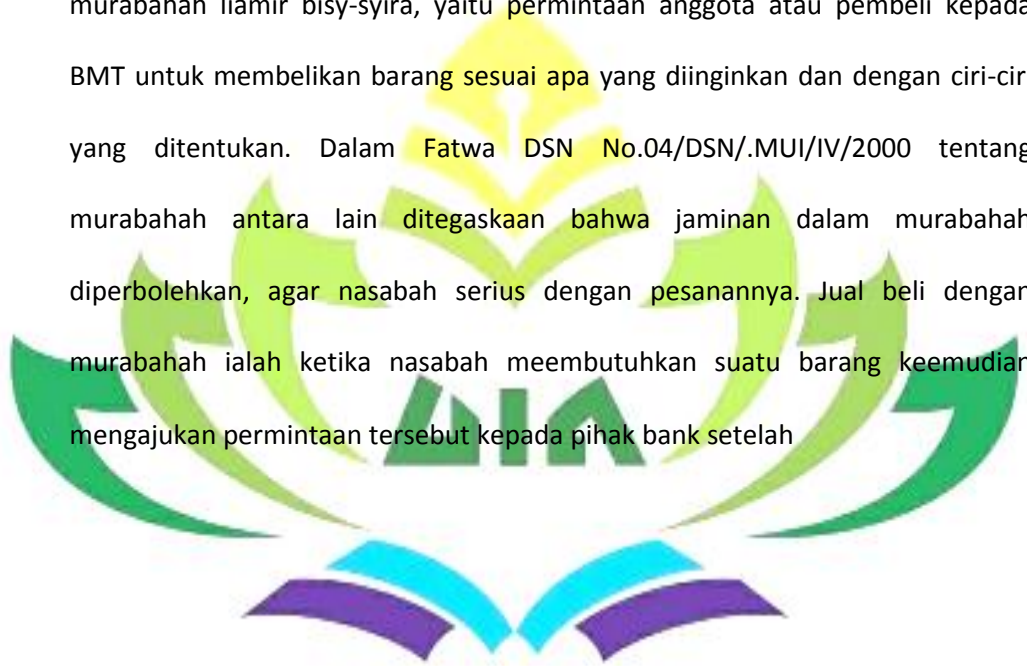
Pihak BMT melihat latar belakang dari anggota yang mengajukan pembiayaan tersebut kemudian disebutkan harga dan keuntungan yang BMT dapatkan. Maka dari itu anggota tidak terbebani dalam hal ini karena akad yang dilakukan adalah kesepakatan bersama tanpa ada yang dipaksakan dari pihak BMT terhadap anggota.

Konsep jual beli yang dilakukan oleh pihak BMT Assyafi'iyah Sukoharjo, mengandung beberapa kebaikan antara lain pembiayaan yang diberikan selaluterkait dengan sektor riil. Karena yang menjadi dasar adalah barang yang diperjual belikan. Disamping itu harga yang telah disepakati tidak akan mengalami perubahan sampai dengan berakhirnya akad.

Dalam transaksi proses akad ini, BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu memberlakukan adanya sistem harga beli dan harga jual. Harga beli adalah sejumlah uang yang dikeluarkan BMT untuk membeli barang dari pemasok yang diminta oleh nasabah dan disetujui oleh BMT. Setelah terjadi kesepakatan antara nasabah dan pihak BMT dengan ditandatanganinya akad murabahah, maka pihak anggota bisa melakukan pencairan dana pembiayaan bisa langsung diambil ke kantor. Proses pembelian barang oleh BMT dilakukan setelah dana nasabah telah cair. Anggota cukup mendatangi pihak pemasok atau supplier untuk membeli barang sesuai yang dibutuhkannya, seperti pembelian barang berupa sepeda motor BMT menjual barang dengan harga

jualpada pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu, dan dilakukan sesuai dengan standarisasi margin, pada pembelian barang itu caair kwitansi pembelian barang harus di serahkan kepaada BMT.

Murabahah dalam praktik adalah apa yang diistilahkan dengan bai'al-murabahah liamir bisy-syira, yaitu permintaan anggota atau pembeli kepada BMT untuk membelikan barang sesuai apa yang diinginkan dan dengan ciri-ciri yang ditentukan. Dalam Fatwa DSN No.04/DSN/.MUI/IV/2000 tentang murabahah antara lain ditegaskan bahwa jaminan dalam murabahah diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya. Jual beli dengan murabahah ialah ketika nasabah membutuhkan suatu barang kemudian mengajukan permintaan tersebut kepada pihak bank setelah



DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Nana Herdiana, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*, Bandung: Cv Pustaka Setia, 2013.
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.
- Alvis Murno Dewanto, Siti Nurhayati, “Pengaruh Kecerdasan Emosional Dan Kecerdasan Spritual Terhadap Sikap Etis Dan Prestasi Mahasiswa Akuntansi”, Studi Pada Paerguruan Tinggi di Kota Pekalongan, 2009.
- Brosur, Selayang Pandang KJKS BMT Assafi’iyah.
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-quran dan Terjemahannya*, Surabaya: Karya Agung, 2006.
- Drs. Sofar Silaen, *Metode Penelitian Social Untuk Penulisan Skripsi Dan Tesis*. Bogor: In Media, 2014.
- Drs. Kuntjojo, *Metode Penelitian*, 2009.
- Dr. Sugiono – Bandung: CV Alvabeta, 2000 – digilib. Unila.ac.id.
- Esi Yana, “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Baitul Tamwil Muhammadiyah Riau Dalam Meningkatkan Usaha Kecil (Studi Kasus Di Pasar Arengka Pekanbaru”. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau 2011.
- Fitra Ananda, “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan *Mudharabah* dari BMT At-Taqwa Halmahera Di Kota Semarang”. Universitas Diponegoro, Semarang 2011.
- Hening Yustika, “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Binaan BKM Arta Kawula Di Kecamatan Semarang Barat Kota Semarang”.
- <https://www.ekonomiislam.net/2017/02/Pengertian-Lembaga-Keuangan-Syariah-Dalam-Sistem-Ekonomi-Islam.html>.
- Indra, “Penerapan Jual Beli *Istishna* Pada Penjualan Sampan di Desa Pangkalan Terap Kecamatan Teluk Meranti Kabupaten Pelalawan”. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2013.
- Lukman Haryoso, Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah (*Murabahah*) Pada BMT Bina Usaha Di Kabupaten Semarang, Jurnal Law and Justice (2017).
- Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014.

- Muhammad Dwi Ari S, Drs. Handoyo Djoko Waluyo, M.Si 2 Sari Listyoni, S.Sos, M.A.B 3, “Pengaruh Produk Tabungan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Pada Kjkbs BMT Binna Umat Sejahtera Kec. Lasem”, Universitas Diponegoro, Semarang 2011.
- Muhammad Tho’in, “Pengaruh Faktor-faktor Kualitas Jasa Terhadap Kepuasan Nasabah di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Tekun Karanggede Boyolali Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta”.
- Noor Arifin, “Analisis Budaya Organisasional Terhadap Komitmen Kerja Karyawan Dalam Peningkatan Kinerja Organisasional Karyawan Pada Koperasi BMT Di Kecamatan Jepara”.
- Profil BMT Assafii’iyah, Buku Tahunan, Buku Tahunan.
- Prof. Dr. H. Veitzhal Rivai, M.B.A, Andria Permata Veitzhal. B. Acct., M.B.A, *Islamic Financial Management*. STAI Metro, 2010.
- Prof. Dr. H. Vitzhal Rivai, M.B.A, Andrian Permata Vitzhal. B. Acct., M.B.A, *Islamic Financial Manajement*. STAI Metro, 2011.
- Qusthoniah, “Analisis Kritis Akad Salam Di Perbankan Syariah”. FIAI Universitas Islam Indragiri, 2016.
- Rachmat Hidayat, “Pengaruh Kualitas Layanan, Kualitas Produk Dan Nilai Nasabah Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Nasabah Bank Mandiri”. Universitas Trunojoyo Madura, 2014.
- Rani Mariam, “Pengaruh Gaya Kepemimpinan Dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan Melalui Kepuasan Kerja Karyawan Sebagai Variabel Intervening Studi Pada Kantor Pusat Pt. Asuransi Jasa Indonesia (Persero)”. Universitas Trunojoyo Madura.
- Russely Inti Dwi Permata Fransisca Yaningwati Zahroh Z.A, Analisis, “Pengaruh Pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* Terhadap Tingkat Profitabilitas *Return On Equity*”. Universitas Brawijaya Malang, 2014.
- Sugeng, Interview, “Pimpinan Cabang BMT Assafi’iyah Sukoharjo Pringsewu”. Tanggal 31 Juli 2018.
- Sugiono, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Alfabeta 2016.
- Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka baru press, 2015.